

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

№ 4 (34)
2020

Журнал издается с сентября 2012 г.
Выходит 4 раза в год

Подписка во всех отделениях связи
по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс E29460)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации:

ПИ № ФС 77-67657 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель):

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

В журнале публикуются результаты научных исследований по экономике и управлению. Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным отраслям и направлениям экономических наук.

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство науки и высшего образования Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

При перепечатке ссылка на издание обязательна

Редакция журнала «Экономическая среда»:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: +7 (4862) 255037;
e-mail: economicsreda@mail.ru
© ОрелГУЭТ, 2020

Подписано в печать 18.12.2020 г.
Дата выхода в свет 24.12.2020 г.
Заказ №43. Формат 60x84½
Усл. печ. л. 11,75. Тираж 1000 экз.
Цена свободная

Отпечатано с готового оригинал-макета
на полиграфической базе ОрелГУЭТ
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Главный редактор:

Парушина Н.В. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Редакционный совет:

- Агаркова Л.В.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
- Богатая И.Н.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
- Воробьева Е.И.** доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
- Глотко А.В.** доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Горно-Алтайский государственный университет»
- Зенкина И.В.** доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
- Карлина Е.П.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»
- Кузнецова А.Р.** доктор экономических наук, доцент
ГАНУ «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан»
- Лазаренко А.Л.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
- Лочан С.А.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
- Лытнева Н.А.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
- Нижегородцев Р.М.** доктор экономических наук, профессор
ФГБУН Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН
- Пласкова Н.С.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
- Проняева Л.И.** доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
- Рудакова О.В.** доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
- Симченко Н.А.** доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
- Сироткина Н.В.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»
- Цёхла С.Ю.** доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
- Чеглакова С.Г.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»
- Чекулина Т.А.** доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
- Шманев С.В.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
- Юрзинова И.Л.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ответственный редактор:

Жучков А.А. кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Литературный редактор:

Зайцева Н.Н. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Переводчик:

Лепешкина Г.Г. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

СОДЕРЖАНИЕ

МЕНЕДЖМЕНТ

- Подситкова К.И., Проняева Л.И.**
Территории опережающего развития как фактор повышения инвестиционной привлекательности региона 4
- Кружкова И.И.**
Развитие государственно-частного партнерства в России 13
- Дивина Т.В.**
Взаимосвязь составляющих компонентов системы управления промышленным предприятием, как целостной системы 18

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- Иванова Е.А., Довлетмурзаева М.А.**
Роль университетов в системе подготовки предпринимателей 24
- Старостин М.Г., Парушина Н.В.**
Экономико-правовые аспекты выявления и анализа регуляторных рисков несостоятельности (банкротства) предпринимательских структур 31
- Астратова Г.В., Исламутдинов Т.И.**
Управление маркетингом индивидуального предпринимательства в посёлках городского типа, сёлах, деревнях Южного Урала 41

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

- Чеглакова С.Г., Воронкова А.В.**
Теневая экономика как угроза экономической безопасности государства 51
- Самыгин Д.Ю.**
Роль потребительских предпочтений в обеспечении продовольственной безопасности 59

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

- Горбач Д.О., Ханенко М.Е., Алтынникова Л.А.**
Бухгалтерская (финансовая) отчетность как важнейший элемент в системе управления организацией 64

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

- Лытнева Н.А., Акимова М.В.**
Совершенствование анализа эффективности использования трудовых ресурсов в управлении производственным предприятием 72
- Лытнева Н.А., Лазарева Т.В.**
Оценка вероятности банкротства коммерческой организации 80

- УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ** 88

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 332.122(1-77)

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.04/4-12

Подситкова К.И., Проняева Л.И.

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Подситкова Ксения Игоревна; аспирант; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: ksenya_cherry@mail.ru

Проняева Людмила Ивановна; доктор экономических наук, профессор; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: pli.dom@mail.ru

В настоящее время государство для стимулирования инвестиционной деятельности и повышения инвестиционной привлекательности регионов использует различные меры и инструменты, в составе которых выделяют создание преференциальных территорий – особых экономических зон (ОЭЗ), зон территориального развития (ЗТР), территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

В статье дана характеристика существующим методам оценки и стимулирования инвестиционной привлекательности региона, обоснована эффективность применения современных инструментов для привлечения инвестиционных ресурсов в виде создания особых территорий развития. Рассмотрены успехи и проблемы в функционировании особых экономических зон за рубежом (в Китае) и в России (на Дальнем Востоке). Представлена сравнительная характеристика видов особых территорий развития. Обосновано, что функционирование территорий опережающего развития в экономике региона основывается на совокупности социального, экономического и экологического эффектов, формирует перспективную модель пространственного развития экономики и инвестиционной привлекательности моногородов, а также способствует повышению качества жизни населения.

Ключевые слова: территории опережающего развития, инвестиции, методы стимулирования, пространственное развитие.

Podsitkova K.I., Pronyaeva L.I.

TERRITORIES OF ADVANCING DEVELOPMENT TO INCREASE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION

Podsitkova Ksenia Igorevna; PhD student; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ksenya_cherry@mail.ru

Pronyaeva Lyudmila Ivanovna; doctor of economic sciences, professor; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: pli.dom@mail.ru

To stimulate investment activity and increase of investment attractiveness of the regions the state uses now various measures and tools in which they single creation of preferential territories – special economic zones

(SEZ), zones of territorial development (ZTD), and territories of advancing social and economic development (TASED).

In the article the existing methods of estimation and stimulation of investment appeal of region is characterized, application efficiency of modern tools for attraction of investment resources in the form of creation of special territories of development is proved. The successes and problems in functioning of special economic zones abroad (in China) and in Russia (in the Far East) are considered. Comparative characteristic of special development territories is presented. It is proved, that functioning of territories of advancing development in the region economy is based on set of social, economic and ecological effects. It forms perspective model of spatial development of the economy and investment attractiveness of monocities, and promotes improvement of life quality of the population.

Keywords: territories of advancing development, investment, stimulation methods, spatial development.

Инвестиционный процесс играет немаловажную роль в экономике любой страны и связан с привлечением источников финансирования, выбором наиболее оптимальных методов инвестирования, выработкой эффективной инвестиционной стратегии и ее успешной реализацией.

В связи с объективной закономерностью стремления к децентрализации управления экономикой особая роль в реализации задач инновационного развития страны, которая должна обеспечивать превосходящий рост национальной экономики по сравнению со средними мировыми показателями, принадлежит регионам, что требует, прежде всего, повышения качества региональных организационных систем для создания благоприятных условий инвестирования. Регионы, находясь в тесной взаимосвязи друг с другом и имея широкие возможности контактировать с внешним миром, являются важнейшей из подсистем национальной социально-экономической системы. На всех уровнях власти в стране сейчас обращают внимание на вопрос повышения инвестиционной привлекательности регионов.

Существует большое количество научно-методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов, систематизация которых позволила объединить их в три группы: статистические, экспертные, рейтинговые.

Статистические методы используют в большей части количественные способы оценки, основанные на анализе фактических и прогнозных данных об инвестиционных потоках. Данные анализа позволяют судить и выстраивать рейтинги регионов по критерию инвестиционной привлекательности. Имея высокую точность в части оценки экономических факторов инвестиционной привлекательности, статистические методы не учитывают ряд других, не менее важных факторов, влияющих на решение потенциальных инвесторов вложить средства в развитие бизнеса на определенной территории.

Метод экспертных оценок в этой ситуации решает проблемы комплексной оценки факторов увеличения инвестиционной привлекательности. Привлеченные профессиональные эксперты на основе собственного опыта и интуиции оценивают деловую ситуацию в регионе, формулируют выводы относительно тенденций развития, преимуществ и проблем региона в части инвестиционной деятельности. Однако данный метод не лишен недостатков, основными из которых являются приблизительность оценки и зависимость ее результатов от субъективности эксперта, его личной позиции.

Рейтинговый метод основан главным образом на опросах различных акторов на территории региона, которые определяют состав, степень, направление воздействия различных факторов на развитие инвестиционных процессов. Данные опросов подвергаются обработке, выстраивается обобщенный показатель (на основе балльного метода, индексного метода, интегрального показателя и др.). Обобщенный показатель, рассчитанный по регионам, позволяет выстроить рейтинг инвестиционной привлекательности регионов.

Преимущество метода рейтингования состоит в том, что, помимо определения общего местоположения региона, вы можете анализировать ответы респондентов, исходя из информационных потребностей инвестора. Однако использование этого подхода требует значительных затрат на исследования и приводит к проблемам при формировании репрезентатив-

ной выборки по регионам. Из всех методов оценки инвестиционной привлекательности региона это самый популярный метод, поскольку он понятен в использовании и отвечает информационным требованиям различных пользователей.

Одним из важных критериев социально-экономического развития региона является инвестиционная привлекательность. Общеизвестно, что регионы России имеют высокую дифференциацию по уровню социально-экономического развития. Соответственно потенциальный инвестор для вложения капитала и открытия бизнеса будет рассматривать территорию, которая располагает необходимым и выгодным для него потенциалом. Кроме физического потенциала региона (материально-производственного, природного, кадрового, инфраструктурного и др.), инвесторов интересует социально-политическая ситуация на территории, институциональная среда для развития бизнеса, финансовая политика и др. Все эти факторы влияют непосредственно на формирование притоков и оттоков капитала.

В России существуют различные формы участия государства в развитии и стимулировании инвестиционной деятельности:

- 1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, то есть совершенствование налоговой системы, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- 2) переоценка основных фондов;
- 3) комплексная защита интересов инвесторов и принятие различных антимонопольных мер;
- 4) предоставление льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами;
- 5) расширение возможностей залогового кредитования; развитие финансового лизинга;
- 6) защита организаций от поставок морально устаревших технологий и оборудования;
- 7) создание и развитие сети информационно-аналитических центров.

Государство использует следующие методы для стимулирования инвестиционной активности, поддержки и повышения инвестиционной привлекательности регионов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Методы государственного стимулирования инвестиционной деятельности
(составлено авторами)

Государство регулирует и стимулирует инвестиционную привлекательность регионов с использованием различных рычагов: законодательные документы (федеральные законы, постановления правительства, концепции инвестиционной деятельности, региональная инвестиционная политика), прямые (административные) методы через запреты, разрешения, а также финансовая и денежно-кредитная политика.

В настоящий момент одним из самых эффективных направлений для привлечения инвестиционных ресурсов в регионы страны является создание Территорий опережающего развития [2].

Опыт Китая в создании подобных территорий опережающего развития является интересным примером, который дал противоречивые результаты. Они связаны как с ускорением экономического роста регионов и страны в целом, так и с усилением дифференциации в социально-экономическом положении регионов. Одни регионы успешно развивались, другие, не выдерживая конкуренции, стали испытывать кризисные явления. Уровень жизни населения многих регионов также стал различаться. Руководство регионов стало активно использовать политику протекционизма, закрывать или ставить запреты на ввоз продукции или сырья из более развитых регионов, входящих в особые экономические зоны для поддержки собственных производителей. Если эти запреты не соблюдались, регионы имели право вводить штрафные санкции для нарушителей.

Такая политика не находила одобрения в руководстве страны, и для противодействия политике регионального протекционизма власти пошли на увеличение количества особых зон на территории страны, что должно было в скором времени уравнивать условия функционирования бизнеса в регионах. Это имело положительный эффект, приток инвестиций, особенно иностранных в страну, увеличился, было создано множество предприятий с иностранным участием, что позволило привлечь капитал в модернизацию производственной сферы [9].

В целом практика функционирования особых экономических зон и других территорий с благоприятным инвестиционным климатом в Китае продемонстрировала несомненные успехи. К достижениям государственной поддержки особых экономических зон в Китае можно отнести высокий стабильный экономический рост, значительные объемы иностранных инвестиций, привлеченных в такие зоны, увеличение производительности труда и, безусловно, повышение качества жизни населения.

Развитие особых территорий в Китае вначале было связано с привлечением иностранных разработок и научных продуктов. Затем пришло понимание, что собственные научные разработки имеют больший эффект, и был взят курс на поддержку национального сектора научных разработок [7].

Благодаря политике создания и поддержке территорий с особым статусом функционирования экономика Китая вошла в ряд лидеров мировых экономик, которая показала самые высокие темпы роста за последние десятилетия. Опыт Китая в вопросах создания особых территорий развития необходимо изучать на предмет заимствования имеющихся положительных результатов [10].

Особые экономические зоны в России появились сравнительно недавно. Так, 22 июля 2005 г. Президент Российской Федерации Владимир Путин подписал новый Федеральный закон №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», согласно которому были определены правовые основы регулирования особых экономических зон в Российской Федерации.

Впоследствии был принят Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. №392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В своем ежегодном послании Федеральному собранию 12 декабря 2013 г. президент РФ В.В. Путин заявил о создании еще на территории России специальных экономических зон. Глава государства предложил «создать на Дальнем Востоке и в Сибири сеть специальных территорий и зон опережающего экономического развития с особыми условиями для создания

несырьевых производств, ориентированных, в том числе и на экспорт». Так, с 31 марта 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 29 декабря 2014 года №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [8].

В настоящий момент вступивший в силу закон подтверждает режим ТОСЭР, который будет поддерживаться со стороны государства. Необходимо определить, чем отличается ТОСЭР от других территорий (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ зон территориального развития (составлено авторами)

Критерий	Особая экономическая зона (ОЭЗ)	Зона территориального развития (ЗТР)	Территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР)
Нормативная база	ФЗ от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ»	ФЗ от 03.12.2011 №392-ФЗ «О зонах территориального развития в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ»	ФЗ от 29.12.2014 №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ»
Цели создания	Развитие обрабатывающих производств, высокотехнологичных производств, туризма, курортов, портовой и транспортной инфраструктуры, разработка технологий и коммерциализация их результатов, производство новых видов продукции	Ускорение социально-экономического развития субъекта РФ	Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечение ускоренного социально-экономического развития, создание комфортных условий для обеспечения жизни населения
Срок	49 лет	12 лет	70 лет
Решение	Оформляется постановлением Правительства РФ	Оформляется постановлением Правительства РФ	Оформляется постановлением Правительства РФ
Инициатор создания	Высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ совместно с исполнительно-распорядительным органом муниципального образования	Правительство РФ Высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ	Уполномоченный федеральный орган по согласованию с соответствующими высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ и органом местного самоуправления
Границы	Границы особой экономической зоны образуют земельные участки, которые находятся в государственной, муниципальной или частной собственности и зарезервированы для создания ОЭЗ	Границы зоны территориального развития определяются границами муниципальных образований, на территориях которых находится ТОП (в границах одного субъекта РФ)	На территории муниципального образования или территориях нескольких муниципальных образований в границах одного субъекта РФ

Согласно Федеральному закону от 29.12.2014 №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», ТОСЭР – это часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и

иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

Таким образом, ТОСЭР – это территория субъекта РФ, находящаяся под особым правовым режимом ведения бизнеса и имеющая множество преференций: строительная инфраструктура, режим свободной таможенной зоны и многое другое.

Следует заключить, что в стране создана в последние 15 лет достаточно основательная нормативная база для формирования и успешного функционирования ОЭЗ, ЗТР и ТОСЭР соответственно [1]. Наиболее эффективную институциональную основу имеют ОЭЗ в виду того, что данные территории уже накопили опыт функционирования, что позволило скорректировать законодательную базу под их особые условия развития и довольно подробно ее детализировать под специфику субъектов – участников ОЭЗ и сделать из нее эффективный инструмент региональной инвестиционной политики [6].

Формирование и развитие преференциальных зон связано с созданием различных видов эффектов на их территориях. Эти эффекты основаны на сочетании экономического, социального, экологического эффектов, которые генерируются субъектами ОЭЗ или ТОСЭР на основе развития производственного потенциала региона и роста уровня жизни населения [3].

Совокупность эффектов, генерируемых субъектами ТОСЭР, схематично представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Совокупность эффектов, генерируемых субъектами ТОСЭР

Эффективность функционирования территорий опережающего развития подвергается оценке и контролю на основе постоянного мониторинга показателей, характеризующих достижение того или иного вида эффекта. Результаты мониторинга позволяют региональному менеджменту принимать обоснованные управленческие решения в части создания ТОСЭР, изменения условий поддержки, оценки состояния инвестиционных процессов, результатов функционирования особой территории. Наличие эффектов и их поступательный рост позволяют говорить об эффективности функционирования ТОСЭР.

Полученный ТОСЭР совокупный эффект может быть оценен с применением формализованных процедур. Для этого могут быть использованы методы, которые применимы в настоящее время в оценке развития инвестиционной деятельности на территориях регионов: статистические, экспертные или рейтинговые [11].

Примером успешного создания территорий опережающего развития стал Дальневосточный федеральный округ. Пять лет назад на Дальнем Востоке появились первые террито-

рии опережающего развития – две в Хабаровском крае и одна в Приморском крае. На сегодняшний день их число достигло 21. За это время резидентами стали более 500 инвесторов с проектами в сферах транспорта и логистики, сельского хозяйства, горнодобывающей промышленности, строительства и медицины.

Однако ожидание высокой инновационности проектов не оправдалось. Предполагалось, что в ТОРе будут созданы высокотехнологичные предприятия с местами для высококвалифицированной рабочей силы. Но, согласно исследованиям, уровень инновационной составляющей в регионе еще пока недостаточный. Поэтому рассчитывать на решение стратегической задачи формирования экспортно-ориентированной экономики Дальнего Востока России преждевременно [4].

С нашей точки зрения, было бы эффективнее создавать не количественно большое число ТОРов, а развивать потенциал уже имеющихся. Это позволило бы в установленные сроки получить желаемые результаты, главные из которых – существенное улучшение качества жизни населения и повышение инвестиционной привлекательности региона присутствия.

В то же время с созданием ТОРов на Дальнем Востоке удалось улучшить инвестиционный климат. Многие дальневосточные регионы значительно укрепили свои позиции в Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности. Созданы тысячи рабочих мест [10].

На территории ЦФО, в частности в Орловской области, также создается территория опережающего развития в городе Мценске с преференциальным налоговым режимом, ориентированным на привлечение инвестиций [13].

За три предшествующих этому года моногород Мценск стал территорией экономического роста: свыше 2,2 млрд инвестиций и 500 новых высокотехнологичных рабочих мест.

15 апреля 2019 года вышло Постановление Правительства РФ о создании в Орловской области территории опережающего социально-экономического развития «Мценск». Статус ТОСЭР распространяется на всю территориальную площадь муниципального образования и на широкую линейку видов деятельности от производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, продуктов питания до гостиничного сервиса, медицинских услуг и индустрии отдыха, спорта и развлечений. Статус резидента ТОСЭР позволяет инвесторам получить обширный набор преференций. Среди них – частичное освобождение от уплаты налога на прибыль, налога на имущество, земельного налога. Кроме того, действуют пониженные тарифы по страховым взносам.

Например, страховые взносы для резидентов ТОСЭР снизятся с 30% до 7,6%. Также предусматривается ускоренная процедура возмещения налога на добавленную стоимость (в течение 14 дней) и действует пониженный коэффициент по налогу на добычу полезных ископаемых.

Концепцией создания ТОСЭР «Мценск» предусмотрена реализация до 2029 года инвестиционных проектов общей стоимостью около 5 миллиардов рублей и создание на новых производствах около 1000 рабочих мест. В 2019 уже 5 предприятий стали резидентами ТОСЭР и приступили к реализации новых бизнес-проектов:

- создание инновационного производства по высокотехнологичной переработке печатных плат из отработанного электрического и электронного оборудования для получения восстановленных металлов высокой степени очистки (ООО «НПО АУРУС»);
- организация выпуска новой продукции оконной и дверной фурнитуры (ООО «Завод профессионального оборудования»);
- организация производства по нанесению полимерных покрытий на рулонный прокат (ООО «Корпорация КВАЗАР»);
- организация производства алюминиевых порошков и гранул (ООО «ПК «Сириус»);
- организация обработки Крымской морской соли (ООО «Мценск сервис групп»).

На создание производственных мощностей они направили 1 млрд 110 млн рублей инвестиций. Было создано 313 новых рабочих мест.

В 2020 году Правительством Орловской области совместно с администрацией Мцен-

ска проводится комплексная работа по развитию данной территории. В первом полугодии 2020 года в развитие производственных мощностей вложено 1 млрд 114 млн рублей инвестиций, создано 159 новых рабочих мест. С начала текущего года еще 5 предприятий получили статус резидентов ТОСЭР «Мценск». Это производство синтетического флюса и чугуна для металлургии, предприятия по выпуску бумажной, полиэтиленовой и пластмассовой упаковки. В настоящее время заключены соглашения о намерениях по реализации пяти инвестиционных проектов. Объем инвестиций составит 4,7 млрд рублей, число создаваемых рабочих мест – 286.

В течение 10 лет в Мценске планируется реализовать 15 инвестиционных проектов на сумму 5 млрд рублей и создать 996 новых рабочих мест. Создание ТОР «Мценск» позволит к 2028 году диверсифицировать экономику города, снизить зависимость от градообразующих предприятий – АО «Мценский завод коммунального машиностроения» и ОАО «Мценский литейный завод».

Таким образом, ТОСЭР можно признать новой и перспективной моделью пространственного развития экономики в целом и инвестиционной привлекательности в частности моногородов и регионов, а также механизмом повышения качества жизни граждан, создания для них благоприятных и комфортных условий жизни.

Список источников:

1. Емец М.И., Пургин А.С. Сравнительный анализ инструментов региональной политики РФ: особые экономические зоны, зоны территориального развития и территории опережающего социально-экономического развития // Экономика, государство, общество. 2015. №4 (23). С. 23-26.
2. Зайцев Ю.В. Политика сбалансированного пространственного развития региона: монография / Ю.В. Зайцев, Т.В. Дорожкина, В.К. Крутиков и др. – Калуга: ИП Стрельцов И.А., Издательство «Эйдос», 2015. – 234 с.
3. Имамутдинов И., Медовников Д., Рыцарева Е. Зона особого внимания // Эксперт. 2015. №6. С. 60-65.
4. Кашина Н.В. Территории опережающего развития: новый инструмент привлечения инвестиций на Дальний восток России // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 2. С. 569-585.
5. Коробов О.В., Жариков В.В., Беспалов В.В. Управление особыми экономическими зонами в РФ: проблемы и перспективы // Аудит и финансовый анализ. 2014. №5. С. 279-284.
6. Демьяненко А.Н. Еще раз о реализованной академической программе исследований пространственного развития России // Российский экономический журнал. 2016. №2. С. 66-87.
7. Дин Жуджунь, Ковалев М.М., Новик В.В. Феномен экономического развития Китая. – Минск: Издательский центр БГУ, 2008. – 298 с.
8. Сухарев О.С., Ильина О.Б. Анализ региональной экономической системы типа особой экономической зоны на основе методов структурного сдвига // Экономика региона. 2012. №3. С. 249-260.
9. Сысоев А.П. Территории опережающего развития – драйверы социально-экономического подъема малых городов // Социально-экономическое развитие малых городов на основе сетевого взаимодействия: Коллективная монография / Под ред. д.э.н., проф. М.Ю. Шерешевой. – М: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. – С. 139-152.
10. Особые (свободные) экономические зоны в Китае [Электронный ресурс]. – URL: <http://newinspire.ru/lektsii-po-mirovoy-ekonomike/osobie-svobodnie-ekonomicheskie-zoni-v-kitae-1688>.
11. Фомин М.В. Моногорода Сибири и Дальнего Востока России: потенциал и перспективы развития / М.В. Фомин, В.А. Безвербный, И.С. Шушпанова и др. // Вопросы государственного и муниципального управления. 2020. №1. С. 137-165.
12. Шаньшань Ю. Динамичное развитие внешних инвестиций Китая // Китай. 2014. №2 (100). С. 27-28.

13. Швецов А. «Точки роста» или «Черные дыры»? (К вопросу об эффективности применения «зональных» инструментов госстимулирования оживления экономической динамики территории) // Российский экономический журнал. 2016. №3. С. 40-61.

14. Территория опережающего социально-экономического развития «Мценск» [Электронный ресурс] // Инвестиционный портал Орловской области. – URL: https://invest-orel.ru/articles/territoriya_operezhayuschego_sotsialno-ekonomicheskogo_razvitiya (дата обращения: 01.12.2020).

Кружкова И.И.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Кружкова Ирина Игоревна; кандидат экономических наук, доцент; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: kafedra-buh-kruzhkova@mail.ru

Для создания благоприятного делового климата в нашей стране необходимо внедрение новых механизмов государственно-частного партнерства. Инвестиции в инфраструктуру в России рассматриваются в качестве важных и перспективных на сегодняшний момент драйверов роста и посткризисного восстановления экономики. Важность государственно-частного партнерства зависит, в том числе, и от вектора развития региона, от правильно выбранного губернаторами курса развития. В современном состоянии экономики, когда бизнес и государство находятся в определенном «стрессе», приобретает особое значение управление рисками в сфере государственно-частного партнерства (ГЧП). Движущими последствиями таких рисков могут стать выявление лучших практик по оценке рисков в сфере ГЧП, минимизация рисков обеспечения бюджетных обязательств. В статье приведен анализ сложившейся ситуации с развитием государственно-частного партнерства, в том числе в отдельных регионах России. Рассмотрены принимаемые государством меры поддержки с учетом частного бизнеса в области антикризисных программ. Доказана необходимость дальнейшего развития государственно-частного партнерства в целях исполнения Указа Президента РФ №204.

Ключевые слова: партнерство, антикризисные программы, инфраструктура, Национальный центр ГЧП, Росинфра.

Kruzhkova I.I.

DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA

Kruzhkova Irina Igorevna; candidate of economic sciences, associated professor; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: kafedra-buh-kruzhkova@mail.ru

To create favorable business climate in our country it is necessary to introduce new mechanisms of public-private partnership so that it will be reliable for investors. investments into infrastructure in Russia are considered to be one of the most important and perspective for today, as it is one of the main drivers of growth and postcrisis restoration of economy. Importance of public-private partnership depends on the vector of the region development and on the correct development course chosen by the governors. Modern state of economy when business and the state are under certain stress risks management is of special value in the sphere of public-private partnership (PPP). Revealing of the best practices of risks estimation in PPP sphere, risks minimization of budgetary obligations can become the driving consequences of such risks. In the article the analysis of current state of public-private partnership including separate regions of Russia is presented. Measures of state support taking into account private business in the field of crisis management programs are considered. The necessity of further development of public-private partnership in order to execute the Decree of the President of the Russian Federation No. 204 is proved.

Keywords: partnership, crisis management programs, infrastructure, PPP National Centre, Rosinfra.

Инвестиции в инфраструктуру должны стать драйвером экономического роста и по-

вышения качества жизни людей, так как большинство проектов ГЧП соотносят не столько с финансовым успехом, сколько с социальными и экологическими достижениями.

Современная общественная жизнь предъявляет требования к качеству благоустройства жизни населения. Реализуемые на территории Российской Федерации национальные проекты зачастую выполняют данную функцию, однако не всегда все проходит так гладко. Перспективные проекты государственно-частного партнерства планируется открывать в новых отраслях, таких как детский отдых и туризм, где всегда преобладающим считался государственный заказ и коммерческий сектор. Инвестиции в инфраструктуру планируется привлекать к вопросам ликвидации дефицита школьных мест в регионах с привлечением государственно-частного партнерства.

В июле 2020 года состоялось совещание с главами муниципальных образований Орловской области, на которых поднимались вопросы о расходовании средств на реализацию национальных проектов, в том числе и в сфере благоустройства территорий. Данное совещание проводилось в формате видеоконференции губернатором Орловской области Андреем Клыковым. Одновременно проводился опрос жителей региона об удовлетворенности проводимой политикой в области благоустройства городской среды региона. Так, заместитель губернатора Орловской области Вадим Тарасов отметил, что только 35% респондентов указали положительные изменения в состоянии городской среды.

Сотрудничество государства и частного бизнеса выходит на новый уровень, когда создана соответствующая инфраструктура для их взаимодействия. Национальный центр ГЧП совместно с ВЭБ.РФ запускают антикризисную программу по развитию 40 пилотных регионов с возможностью дальнейшего тиражирования в случае значительных успехов в сотрудничестве государства и бизнеса.

В антикризисную программу планируется привлечь до 400 млрд руб. на развитие таких проектов социальной инфраструктуры, как поликлиники, школы, спортивные центры, объекты коммунальной сферы, транспорт. Кроме того, уже на данный момент эксперты рассматривают 7 проектов по созданию региональных дорог в обход городов, широкополосных линий связи, создание промышленного парка, реализация современных проектов в сфере обращения с бытовыми отходами и благоустройства городов.

Введение антикризисной программы позволит не только укрепить связь частных инвесторов и государства, но и создать условия для реализации национальных проектов в социальной сфере, модернизации ЖКХ, развития городской среды и IT-инфраструктуры. На сегодняшний момент подтвердил свое участие по данным проектам 31 регион из 40. В лидерах находится Свердловская область – 68 проектов, Тульская область представила 2 проекта. Из общего количества проектных инициатив будет отобрано 10-15 проектов на основе их качественной проработки и перспективности на будущее. Некоторые кредитные организации России также подтвердили свое желание участвовать в финансировании антикризисных программ. Кроме того, в условиях ограниченности бюджетов регионов данная антикризисная программа поддержки государственно-частного партнерства станет одним из инструментов реализации проектов краев и областей.

27 августа 2020 года ВЭБ.РФ совместно с центром ГЧП в рамках поддержки проектов государственно-частного партнерства провела образовательную онлайн-сессию, посвященную специфике инфраструктурных проектов и антикризисным программам в сфере благоустройства. На текущий момент действуют всего 9 антикризисных инициатив в сфере благоустройства (учитывая, что через систему «РОСИНФРА» заявлено 37 проектов государственно-частного партнерства в сфере благоустройства), реализуемых совместно государством и бизнесом, с общим объемом инвестиций 15 млрд руб. На онлайн-сессии программ поддержки проектов ГЧП отмечался опыт администрации Волгограда с привлечением внешних инвесторов, взаимный концессионный договор между которыми был подписан еще в 2017 году. Важно отметить, что в соответствии с концессионным соглашением сумма инвестиций в проект благоустройства парка Волгограда составила 330 млн руб., концессионная плата со-

ставила 2,7 млн руб., а срок соглашения – 39 лет. Однако, как отмечали участники онлайн-сессии, за период создания и благоустройства парковой территории в Волгограде сумма концессионного договора превысила 400 млн руб, и требуется некоторая переработка концепции концессионного соглашения.

Учитывая количество объектов благоустройства на территории Орловской области, существовала возможность обращения за поддержкой в ВЭБ.РФ и рассмотрения уже реализованных или готовых к реализации проектов по благоустройству территорий региона, на которых можно было бы также представить как положительные наработки, так и рассмотреть кризисные моменты в их осуществлении.

В настоящее время в международной практике уже разработана и реализуется модель систематической оценки фискальных рисков, в том числе бюджетных обязательств в проектах государственно-частного партнерства. Всемирный банк и МВФ разработали модель PFRAM, которая производит оценку влияния принятых публичными партнерами обязательств на бюджетную устойчивость. Международным банком развития также разработана модель SOURCE содержащая инструменты работы с инфраструктурными проектами, дающая возможность проводить оценку рисков.

Созданная в России Национальным центром ГЧП платформа поддержки проектов государственно-частного партнерства «РОСИИФРА» проводит группировку всех соглашений между частным бизнесом и публичными образованиями, позволяющую проводить дальнейший независимый мониторинг проектов [8]. Однако систему оценки рисков и бюджетных обязательств следует усилить, уделяя большее внимание бюджетной стабильности и мониторингу рисков публичных образований.

Следует обратить внимание на опыт ряда стран. К примеру, в Австралии, штате Виктория, действует комплексная процедура оценки ГЧП с участием Минфина и Кабинета Министров в отношении проектов с высокой степенью бюджетного риска. Так, до момента подписания казначейство страны проводит оценку потенциального риска для бюджета. Следующий шаг – публичному образованию необходимо согласовать проект с Кабинетом министров. И в случае отклонений проект к дальнейшей реализации не допускается. Оценка риска проекта основана на использовании сравнительного анализа вариантов реализации проекта ГЧП с аналогичными проектами, выполненными посредством государственного заказа. Данный подход позволяет эффективно учитывать и прогнозировать бюджетные риски в долгосрочной перспективе, в том числе для исполнения прямых и условных бюджетных обязательств. Единственным минусом данного подхода можно считать несколько увеличенные сроки запуска партнерского соглашения.

Все ГЧП–проекты в Китае рассматриваются и согласовываются Министерством финансов и только после внесения в базу Китайского центра ГЧП могут начать реализовываться публичными партнерами. В Канаде разработано Руководство по обеспечению государственного кредита и гарантий, в котором установлены правила, позволяющие снизить риск возникновения неконтролируемого объема условных обязательств.

Учитывая опыт многих зарубежных стран, применяемые ими инструменты и механизмы оценки, прогнозирования, мониторинга и раскрытия условных обязательств, принимаемых государством в рамках реализации инфраструктурных проектов, позволят российскому правительству развивать рынок государственно-частного партнерства без существенных рисков для фискальной устойчивости.

25 февраля 2020 года Минэкономразвития РФ опубликовал рейтинг регионов по уровню развития государственно-частного партнерства в России за 2019 год [4]. Подчеркнув, что первые строки рейтинга, который был составлен на основе данных 85 регионов РФ, заняли Самарская область, город Москва и Московская область.

Действующая методика оценки рейтинга ГЧП требует некоторой корректировки, так как в рейтингование попадают, в том числе, крупные агломерации России, требующие определенных поправочных коэффициентов для сравнения. При оценке опыта реализации проек-

тов государственно-частного партнерства в 2019 году исключено использование экспертных коэффициентов, а также снижено их количество при оценке институциональной среды и нормативно-правового обеспечения сферы ГЧП. При этом применялись независимые оценки таких экспертных организаций, как АНО «Национальный Центр ГЧП», ООО МСП Опора России, ООО «Первая Инфраструктурная», Национальная ассоциация концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру (НАКАДИ), НОУВО «Российская экономическая школа» (РЭШ), ФГБОУ ВО «МГУ имени М.В. Ломоносова» [5].

Важно, как отмечает эксперт, что при оценке опыта реализации ГЧП Минэкономразвития РФ применяло данные государственной автоматизированной информационной системы «Управление» (ГАС «Управление»), частично использовав оценку на площадке национального центра ГЧП и платформы «РОСИНФРА» в части экспертной оценки.

Отметим, что Орловская область прибавила 5 пунктов к рейтингу 2018 года и занимает 80 место в 2019 году из 85 регионов России [9]. Самарская область, занимая первое место по уровню развития государственно-частного партнерства в 2019 году, оценивается Минэкономразвития РФ в 98,7 балла (из 100 баллов рейтинга).

В Орловской области рейтинг реализации государственно-частного партнерства составляет 19 баллов (рисунок 1). Оценка в 2019 году проводилась в разрезе основных факторов: опыт (для Орловской области он оценен в 1,3 балла, в Самарской области – 70 баллов) и институциональная среда и нормативно-правовая база (в Орловской области данный фактор составляет 17,7 балла, в Самарской области – 28,7 балла).

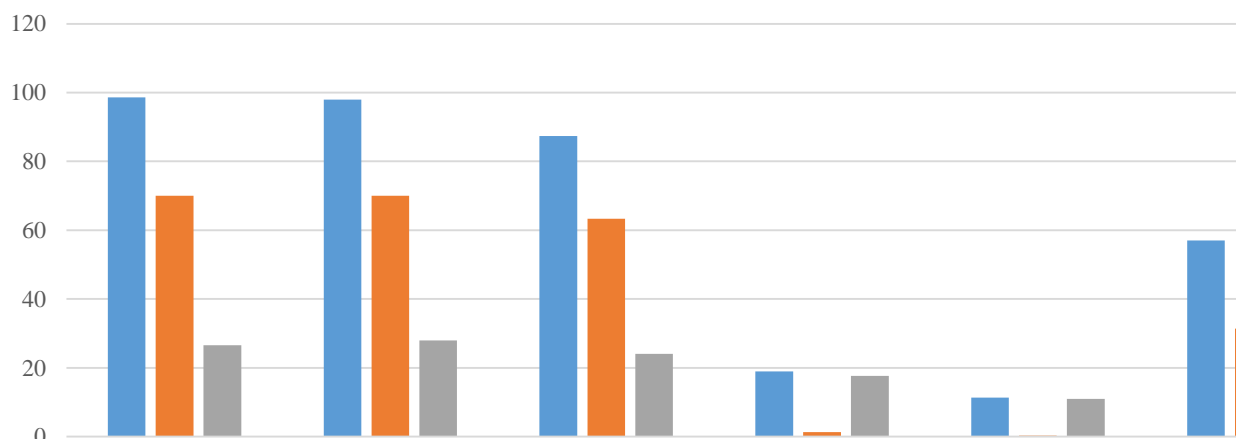


Рисунок 1 – Аналитическая информация об уровне развития сферы государственно-частного партнерства в отдельных субъектах Центрального федерального округа за 2019 год [4]

При достаточно удовлетворительном уровне институциональной среды и нормативно-правовой базы в Орловской области региону следует обратить внимание на опыт реализации проектов государственно-частного партнерства (на данный показатель также более существенное внимание обратят и при оценке регионов в 2020 году), который максимален, кроме лидера Самарской области, в таких регионах России, как Москва и Московская область, Нижегородская область и Пермский край [6].

Среди районов Центрального федерального округа по уровню развития сферы государственно-частного партнерства за 2019 год Орловская область занимает 16 место среди 18 регионов, что, конечно, пока недостаточный показатель для субъекта РФ. При этом, если не принимать во внимание лидеров рейтинга, – город Москву и Московскую область, рекомендуется рассмотреть опыт развития ГЧП региона ЦФО – Тамбовской области, в которой, по оценкам Минэкономразвития, именно опыт внедрения государственно-частного партнерства оценивается в 63,3 балла.

Следует отметить, что по данному показателю в Орловской области гораздо выше количество баллов (1,3 балла), чем по Курской и Брянской областям, где их уровень составляет

0,2 и 0,3 балла соответственно.

В конце сентября 2020 года в Москве проходил VII Инфраструктурный конгресс «Российская неделя ГЧП», организатором которого выступали Национальный Центр ГЧП и Фонд Росконгресс, генеральным партнером был ПАО «Сбербанк». Участниками конгресса являлись премьер-министр М. Мишустин, председатель ВЭБ.РФ И. Шувалов и другие. Отмечалась важность дальнейшего развития государственно-частного партнерства для роста экономики России и восстановления страны. Работать по данной модели государственно-частного партнерства гораздо сложнее, чем в обычных экономических взаимоотношениях. На конгрессе подчеркивалась важность качества проектов, возможность его финансирования по антикризисной программе поддержки региональных проектов ГЧП, запущенной ВЭБ.РФ.

В заключение следует отметить, что пересмотр показателей оценки регионов по уровню развития ГЧП позволил Минэкономразвития РФ создать более прозрачную систему оценки с целью привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры, тем самым оказывая содействие реализации положений Указа Президента РФ №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года».

Список источников:

1. Vertakova Y.V., Polyanin A.V., Golovina T.A. Development of social investment in regional indicative planning: possibilities of "social bonds" in public-private partnership // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. №4. С. 1001-1012.
2. Алиаскарова Ж.А., Государственно-частное партнерство: проблемы и пути их решения // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. 2019. Т. 10. №2. С. 5-22.
3. Братченко С.А. Методологические аспекты эффективности управления государственным имуществом // Журнал экономической теории. 2020. Т. 17. №1. С. 17-32.
4. Минэкономразвития России сформировало рейтинг регионов по уровню развития сферы ГЧП за 2019 год [Электронный ресурс]. – URL: https://economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_rossii_sformirovalo_reyting_regionov_po_urovnyu_razvitiya_sfery_gchp_zh_za_2019_god.html.
5. Перечень независимых экспертных организаций, привлекаемых Минэкономразвития РФ на безвозмездной основе для оценки отдельных элементов показателя «Уровень развития сферы государственно-частного партнерства в субъектах РФ» за 2019 год [Электронный ресурс] – URL: https://economy.gov.ru/material/file/53695680bcfcd11b4d484d40909f2317/gchp_10.02.2020.pdf.
6. Полянин А.В., Проняева Л.И. Современная концепция региональных точек экономического роста // Регион: системы, экономика, управление. 2020. №2 (49). С. 24-33.
7. Прокопенко З.В. Государственно-частное партнерство в сфере инвестиционных интересов региона // Экономика и предпринимательство. 2018. №12 (101). С. 515-518.
8. Проняева Л.И., Кружкова И.И. Повышение эффективности управления государственным имуществом // Аудит и финансовый анализ. 2019. №2. С. 156-163.
9. Проняева Л.И., Кружкова И.И. Реализация проектов государственно-частного партнерства в IT-сфере: состояние и условия // Среднерусский вестник общественных наук. 2020. Т. 15. №1. С. 186-203.
10. Фрейдина И.А. Международный опыт финансирования инфраструктурных проектов // Экономическая политика. 2017. Т. 12. №4. С. 196-203.

Дивина Т.В.**ВЗАИМОСВЯЗЬ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОМПОНЕНТОВ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ, КАК ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЫ**

Дивина Татьяна Васильевна; кандидат экономических наук, профессор; ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»; РФ, 119454, г. Москва, ул. Лобачевского, д. 90; ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 119571, г. Москва, проспект Вернадского, д. 82, стр. 1; e-mail: delta4300@yandex.ru

В статье автором раскрыта необходимость комплексного подхода к анализу системы управления промышленным предприятием. Отмечено, что предприятие промышленного производства представляет собой целостную систему, которая взаимодействует с внутренней и внешней средой и представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов и различных процессов, обеспечивающих функционирование предприятия. В схематичном виде представлены основные компоненты системы управления промышленным предприятием, показаны их взаимосвязи и взаимное влияние друг на друга. Описаны основные функции управляющей подсистемы, такие как планирующая, научно-техническая, регулирующая, финансовая, маркетинговая и сбытовая, логистическая, учетная и контрольная. Эффективность реализации функций управляющей подсистемы и их взаимодействие оказывают влияние на общую результативность работы аппарата управления и качество принимаемых ими управленческих решений.

Ключевые слова: анализ внешней среды предприятия, внутренняя среда предприятия, объект управления, субъект управления, составляющие системы управления.

Divina T.V.**INTERRELATION OF THE COMPONENTS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE
MANAGEMENT SYSTEM AS AN INTEGRAL SYSTEM**

Divina Tatiana Vasilievna; candidate of economic sciences, professor; Academy of Labour and Social Relations; 90 Lobachevsky Street, Moscow 119454, Russian Federation; The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 82 Prospect Vernadskogo, Moscow 119571, Russian Federation; e-mail: delta4300@yandex.ru

In the article, the author reveals the necessity of integrated approach to the analysis of management system of an industrial enterprise. It is noted that industrial enterprises are an integral system that interacts with the internal and external environment and is a set of interrelated elements and various processes that ensure the enterprise functioning. The main components of the industrial enterprise management system are presented in a schematic form. Their interrelations and mutual influence on each other are demonstrated. The main functions of the management subsystem are described, such as planning, scientific and technical, regulatory, financial, marketing and sales, logistics, accounting and controlling ones. The effectiveness of the functions implementation of the controlling subsystem and their interaction affect the overall performance of the management apparatus and the quality of their managerial decisions.

Keywords: analysis of the external environment, internal environment, management object, management subject, components of the controlling system.

Промышленное предприятие представляет собой целостную систему, которая взаимодействует с внутренней и внешней средой. Внешняя среда характеризуется непредсказуемо-

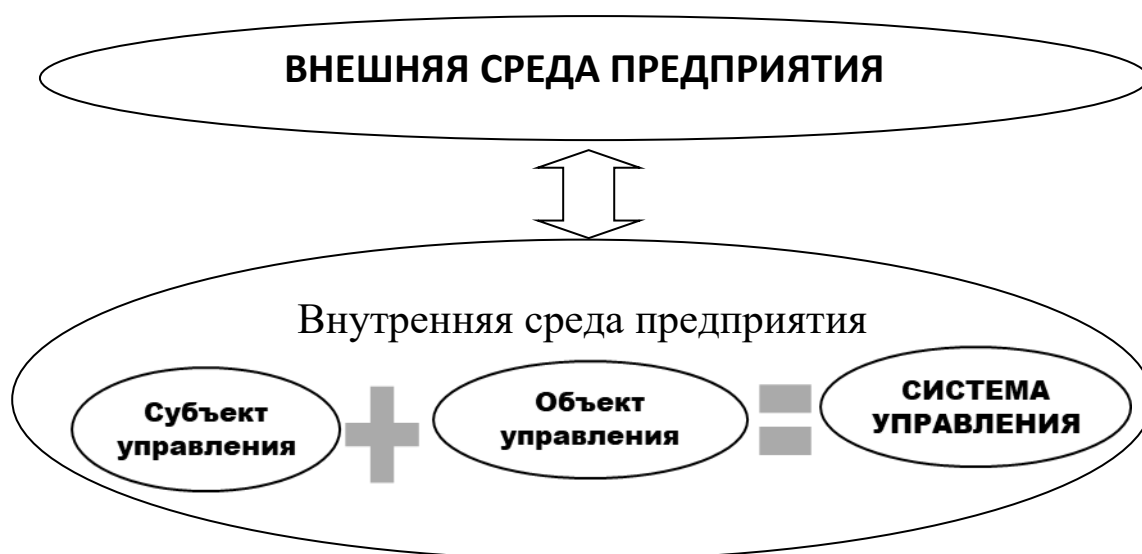
стью, подвижностью и сложностью, поэтому от способности прогнозировать возможные изменения зависят результаты деятельности предприятия.

При анализе внешней среды следует анализировать такие направления деятельности, как основные экономические характеристики отрасли, конкуренты, ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе, общая привлекательность отрасли и возможности достижения прибыли [7, 9].

«В качестве основной цели при проведении анализа внешней среды можно выделить определение перспектив развития отрасли в целом и возможности конкретного предприятия. Для этого проводят анализ маркетинговой информации, которая включает статистические данные предприятия, информацию периодических журналов, статистику Росстата и обзоры отраслевых показателей, подготовленные консалтинговыми компаниями» [3].

Функционирование системы управления промышленным предприятием возможно при помощи взаимодействия объектов и субъектов управления, а также с составляющими внешней среды. Взаимосвязь между составляющими элементами системы управления осуществляется с помощью информационных потоков, при этом используются как прямые, так и обратные связи. Прямая связь выражается в потоке информации, который направлен от субъекта управления к объекту, а обратная представляет собой информацию о выполнении принятых управленческих решений.

Предприятия должны анализировать различные факторы внешней среды и максимально оптимизировать свою деятельность при их изменении. На рисунке 1 схематично представлен процесс взаимодействия системы управления промышленным предприятием и внешней среды.



Источник: разработано автором

Рисунок 1 – Взаимодействие системы управления промышленным предприятием и внешней среды

Проведение анализа внутренней среды промышленного предприятия позволяет оценить имеющиеся ресурсы, конкурентные преимущества, выявить сильные и слабые стороны данного предприятия, имеющиеся возможности и потенциальные угрозы. Полученная информация дает возможность руководству компании принимать оптимальные управленческие решения, а также реализовывать эффективную стратегию.

Руководство компаний должно постоянно анализировать информацию, которая поступает из внешней среды для того, чтобы вовремя определить существующие возможности и выявить возможные угрозы. Своевременно проведенный анализ внешней среды предостав-

ляет компаниям возможность доминирования на рынке или завоевания лидерских позиций.

«Проведение анализа внешней и внутренней среды является обоснованием разрабатываемых приоритетных вариантов развития промышленного предприятия. Оценка вариантов развития проводится на основе их соответствия обязательным критериям: соответствия внешней и внутренней среде, эффективности и обеспечения конкурентного преимущества» [6].

Система управления – совокупность подсистем, элементов и различных процессов, обеспечивающих функционирование предприятия.

Субъекты управления могут быть представлены в качестве управляющей подсистемы, которая выполняет управленческие функции и включает в себя управленческий аппарат, объединяющий сотрудников, которые вырабатывают требования к принимаемым решениям и контролируют процесс их выполнения. Следует четко определять функции и зону ответственности сотрудников аппарата управления.

Объект управления представляет собой управляемую систему, к которой относятся производственные отделы, цеха, участки, осуществляющие выполнение поставленных перед ними задач, и осуществляет различные соответствующие процессы производства.

«Основой для принятия управленческих решений являются информационные потоки, которые поступают из управляемой подсистемы и внешней среды. Управляющая подсистема промышленного предприятия включает следующие функции: планирующая, научно-техническая, регулирующая, финансовая, маркетинговая и сбытовая, логистическая, учетная и контрольная» [3].

На рисунке 2 представлен процесс взаимодействия основных составляющих системы управления промышленным предприятием.

Планирующая функция заключается в формулировании составленных планов для достижения баланса потребностей с имеющимися ресурсами.

Планирование учитывает имеющиеся и перспективные ресурсы организации, чтобы получить эффективную координацию действий, вклад и корректировку планов на перспективу. Необходимо отметить, что планирование закладывает основу для других функций управления, в свою очередь являясь непрерывным процессом. Планы составляются на определенный период времени и в конце этого периода пересматриваются с учетом новых требований и изменяющихся условий.

В связи с постоянным развитием техники и информационных технологий управляющая подсистема также должна выполнять *научно-техническую функцию*, так как предприятиям необходимо учитывать перспективные научные разработки в технологии производства, внедрять новые материалы, что, в свою очередь, влияет на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и увеличение спроса на продукцию предприятия.

Регулирующая функция выражается в поддержании и совершенствовании существующего формата функционирования промышленного предприятия.

Финансовая функция – предполагает приобретение и использование средств, необходимых для эффективной деятельности промышленного предприятия. Финансы являются источником для управления любой организацией.

Осуществление этой функции помогает промышленным предприятиям планировать и принимать соответствующие финансовые решения. Эти решения позволяют увеличить свою прибыль, долю рынка или достичь других заранее определенных бизнес-целей. Грамотное управление финансами промышленного предприятия и своевременность принятия соответствующих управленческих решений напрямую связаны с возможностью поддержания финансовых результатов деятельности на достаточно высоком уровне в сложившейся нестабильной экономической ситуации

Для промышленного предприятия *маркетинговая функция* заключается в проведении исследований рыночной ситуации, контроле и проектировании производства, распределении продукции на рынке, планировании и составлении прогнозов.



Источник: разработано автором

Рисунок 2 – Взаимодействие основных составляющих, которые входят в систему управления промышленным предприятием

Важно не только правильно организовать маркетинговую деятельность промышленного предприятия, но и постоянно ее совершенствовать с учетом имеющихся нововведений.

Логистическая функция – совокупность определенных операций, направленных на повышение эффективности и управляемости процессов логистики предприятия. Они включают транспортировку, управление запасами, заказами и закупками материальных ресурсов для производственной деятельности, логистическое управление производственными процедурами, складирование, обработку грузов, поддержку возврата продукции и т.д.

Учетная и контрольная функция управляющей подсистемы обеспечивает эффективное и рациональное использование организационных ресурсов для достижения запланиро-

ванных целей. Контроллинг измеряет отклонение фактических показателей от нормативных, выявляет причины таких отклонений и помогает в принятии управленческих решений.

Эффективность функционирования всех функций и их взаимное влияние оказывают существенное воздействие на эффективность деятельности аппарата управления и качество принимаемых управленческих решений.

В управляемой подсистеме можно выделить следующие основные объекты управления: персонал, организацию, технологию, технику, экономику и инновации.

Персонал компании является приоритетным и стратегическим ресурсом любого предприятия и главным фактором формирования и обеспечения его конкурентоспособности. Персонал имеет сложную количественную и качественную структуру. Дальнейшее развитие информационных технологий также способствует трансформации всех составляющих системы управления человеческими ресурсами на предприятии. Управление человеческими ресурсами включает в себя работу с персоналом компании для их стимулирования в повышении эффективности работы организации.

Организация как объект управления выражается в объединении людей и функционирует для достижения намеченных целей при рациональном использовании имеющихся ресурсов. Организации не могут осуществлять свою деятельность без трудового коллектива, состав которого четко регламентируется субъектом управления.

Технология взаимосвязана с конкретным производственным процессом. Производственный процесс – это совокупность определенных операций, в результате которых исходное сырье, материалы и полуфабрикаты превращаются в готовую промышленную продукцию.

В современных условиях достижения в области технологий позволяют создавать качественные продукты при использовании меньшего количества имеющихся ресурсов.

Техника представляет собой взаимосвязанный комплекс технических средств и различного оборудования, необходимых для осуществления технологического процесса производства промышленной продукции.

Экономика выражается в совокупности производительных сил и производственных отношений.

Инновации – непрерывный процесс совершенствования существующей продукции.

Функционирование системы управления промышленным предприятием является оптимальным, если происходит взаимодействие всех ее составляющих и они работают как единое целое для решения общих целей и задач [8].

В процессе осуществления промышленным предприятием своей основной деятельности постоянно происходит совершенствование структуры управления, это может выражаться в добавлении новых составляющих, которые дают возможность ускорить процесс подготовки и принятия управленческих решений. «В результате повышается гибкость и координационные возможности структуры, позволяющие быстро увязывать и согласовывать возникающие организационные и технические вопросы без повседневного участия руководителей высшего звена управления» [4].

Современная рационально построенная и эффективно функционирующая система управления промышленного предприятия может обеспечить повышение эффективности и конкурентоспособности.

А.В. Гарный в своей статье «Стратегический анализ и планирование конкурентоспособности промышленных предприятий» отмечает, что «конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий формируется за счет:

1) формализации стратегических целей и задач хозяйственной деятельности на основе исследований внешней и внутренней среды, желаний собственников, руководителей и потенциальных возможностей промышленного предприятия;

2) стратегического анализа конкурентоспособности и предоставления руководству структурированных данных о конъюнктуре рынка, внешней и внутренней среде хозяйствующего субъекта;

3) своевременной корректировки планов стратегического развития и мероприятий тактического (оперативного) управления в соответствии с изменением условий (ситуации) во внешней и внутренней среде» [5].

В современных условиях хозяйствования промышленные предприятия должны ориентироваться на запросы и пожелания потребителей. Постоянно возрастающие потребности общества создают предпосылки для выпуска современной промышленной продукции [1, 2].

При этом следует отметить, что существует объективная необходимость выпуска конкурентоспособной продукции, что, в свою очередь, требует совершенствования технологических процессов и средств технологического оснащения промышленных предприятий.

Список источников:

1. Дивина Т.В. Управление качеством продукции машиностроительного производства // Экономика и предпринимательство. 2017. №8-2 (85-2). С. 560-563.
2. Дивина Т.В., Демина Л.М. Маркетинг в машиностроении: Учеб. пособие для вузов. М.: Юрайт, 2020. 194 с.
3. Дивина Т.В. Совершенствование организационных структур управления промышленными предприятиями и их адаптация к современным условиям: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2003. 30 с.
4. Жукова Н.А., Шабалов В.В Особенности антикризисного управления на региональном уровне: социально-экономический аспект // Труд и социальные отношения. 2020. №2. С. 25-33.
5. Гарный А.В. Стратегический анализ и планирование конкурентоспособности промышленных предприятий // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2009. №1. С. 179-185.
6. Бойко Ю.А., Макаренко С.А. К вопросу о повышении эффективности деятельности машиностроительных предприятий // Технология, экономика и организация производства технических систем. Межвузовский сборник научных трудов / под ред. О.В. Таратынова, Е.А. Резчикова. Москва: Московский государственный индустриальный университет, 2012. С. 81-89.
7. Вишневецкий М.С., Люля В.В Использование метода многокритериальной оценки на машиностроительных предприятиях // Экономика и управление в машиностроении. 2020. №2. С. 8-12.
8. Белякова М.Ю. Методы расчета общего объема инвестиционных ресурсов // Интернет-журнал Науковедение. 2010. №1 (2). С. 12.
9. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд А.Д. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е изд., пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. 924 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 378.147:330.1

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.04/24-30

Иванова Е.А., Довлетмурзаева М.А.

РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТОВ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Иванова Елена Александровна; доктор экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»; РФ, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 69; e-mail: s888pe@yandex.ru

Довлетмурзаева Малика Абубакарровна; кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»; РФ, 364093, Чеченская республика, г. Грозный, ул. А. Шерипова, д. 32; e-mail: d_malika_fgu@mail.ru

В условиях потока новаций, формирования экономики знаний и растущей цифровизации сфер деятельности формирование инновационной образовательной среды в вузах, которая позволила бы выпускать специалистов, обладающих необходимым уровнем компетенций не только для решения текущих задач, но и способных спрогнозировать траекторию развития экономической среды, является первоочередной задачей, требующей скорейшего решения.

В статье дан обзор государственных программ инновационного развития, способствующих активизации инновационно-предпринимательской функции университетов, их переходу на новые стандарты образования, в которых приоритетное значение приобретают вопросы подготовки специалистов-предпринимателей, способных конкурировать как на российском, так и на международном рынке, создавать условия инновационной активности в различных сферах и отраслях экономики страны.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, образование, инновационная инфраструктура университета, инновационно-предпринимательская функция.

Ivanova E.A., Dovletmurzaeva M.A.

THE ROLE OF UNIVERSITIES IN TRAINING BUSINESSMEN

Ivanova Elena Alexandrovna; doctor of economic sciences, associated professor; Rostov State University of Economics; 69 Bolshaya Sadovaya Street, Rostov-on-Don 344002, Russian Federation; e-mail: s888pe@yandex.ru

Dovletmurzaeva Malika Abubakarovna; candidate of economic sciences, associated professor; The Chechen State University; 32 A. Sheripova street, Grozny 364093, Chechen Republic, Russian Federation; e-mail: d_malika_fgu@mail.ru

Under conditions of innovations stream of, formation of knowledge economy and growing digitalization fields of activity, formation of innovative educational environment in higher school which would allow to turn out experts possessing the necessary competence level not only to solve current problems, but also capable to predict development trajectory of the economic environment, is a priority task for decision making.

In the article the review of government programs of innovative development promoting activation of innovative-entrepreneurial function of the universities is given. Transition of the universities to new educational standards will allow training experts-businessmen capable to compete both in the Russian, and in the international markets and to create conditions of innovative activity in various spheres and national economy branches.

Keywords: business, innovations, education, innovative infrastructure of the university, innovative-entrepreneurial function.

В современных условиях перехода к экономике знаний, масштабной цифровизации отраслей и сфер экономики, роста инновационной активности требования к кадрам очень высоки. Кроме полученных выпускниками учебных заведений знаний и компетенций, в качестве приоритета на первое место выходит требование к наличию особого предпринимательского типа мышления. Подготовкой таких специалистов занимаются учреждения высшего профессионального образования, на которых и возлагаются соответствующие задачи.

Очевидно, что для решения задачи развития предпринимательского типа мышления требуются учебные заведения предпринимательского типа с принципиально иным подходом к способам, содержанию и методикам обучения. Предпринимательский подход в системе профессионального образования широко поддерживается Правительством РФ.

За последние годы в стране создано достаточно организаций, объединяющих кадровые, социальные и образовательные проекты по всей России. Так, в 2018 году начала свою работу АНО «Россия – страна возможностей», созданная для обмена опытом между предпринимателями, управленцами и профессионалами различных сфер деятельности. На базе данной организации реализуется образовательный проект «Мой первый бизнес», предусматривающий обучение навыкам проектного управления и предпринимательства. Проект «Билет в будущее» создан с целью проведения ранней профессиональной ориентации школьников 6-11 классов [1]. Также проводятся всероссийские конкурсы «Лидеры России» – открытые конкурсы для руководителей нового поколения. Активно действует Фонд содействия инновациям – государственная организация, осуществляющая поддержку всех видов инновационных проектов посредством конкурсных федеральных программ.

Целью перечисленных проектов и конкурсов является поддержка молодежного и инновационного предпринимательства посредством образовательных программ и целевого финансирования, стимулирование трансформации идей молодых предпринимателей в бизнес-проекты, создание кадрового резерва из молодых и перспективных специалистов.

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года предполагает предоставление информационной, методической, консультационной, образовательной, а также правовой поддержки малым предприятиям [8]. Для реализации этих задач предусматриваются: оказание образовательной поддержки малому бизнесу; поддержка молодежного предпринимательства, обучение молодых предпринимателей из технических сфер деятельности основам предпринимательства, налогообложению, бухгалтерскому учету; развитие института наставничества при участии предпринимательского сообщества и образовательных учреждений.

Кроме того, Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» оказывает содействие развитию предприятий малого и среднего бизнеса посредством выделения грантов на осуществление НИОКР и создание производства инновационной продукции в сфере спорта, городской среды, экологии, социального предпринимательства.

Также Национальный проект «Образование» и ряд федеральных проектов, реализуемых на его основе, нацелены именно на повышение конкурентоспособности профессионального образования в целом и усиление конкурентоспособности университетов России среди ведущих мировых образовательных организаций. В частности, подходит к концу реализация проекта «5-100», в рамках которого поставлена цель вхождения пяти российских вузов в рейтинг ста международных университетов.

Нужно подчеркнуть, что государственная поддержка высшего профессионального образования оказывает ощутимое влияние на активизацию социально-экономической модернизации страны. Кроме того, очевиден прогресс в повышении конкурентоспособности российских вузов среди мировых научно-образовательных центров. Результаты вхождения российских вузов в ведущие международные рейтинги по состоянию на конец 2017 года приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты вхождения российских вузов в ведущие международные рейтинги в 2017 году [2, с. 18]

Наименование рейтинга	Количество вузов	Перечень вузов
Academic Ranking of Universities	3	МГУ; СПбГУ; НГУ.
The Times Higher Education World University Ranking	14	МГУ; СПбГУ; ПГУ; МФТИ; ВШЭ; СПбПУ; МГТУ и др.
QS World University Rankings	17	МГУ; СПбГУ; ДФУ; НГУ; ТГУ; МФТИ; ВШЭ; МГИМО; ТПУ и др.

По данным Министерства финансов РФ, средства бюджета на государственную поддержку развития инфраструктуры высшего профессионального образования на 2018 год составляют 22,0 млрд руб., на 2019 год – 16,2 млрд руб., на 2020 год – 13,8 млрд руб. Большую часть финансового обеспечения государственной программы «Развитие образования» на 2013-2020 годы предполагается направить на модернизацию образовательных программ высшего профессионального образования, расходы по которым в федеральном бюджете на 2018 год составили 502,3 млрд руб., на 2019 год – 498,4 млрд руб., на 2020 год – 508,6 млрд руб. [2, с. 18].

С уверенностью можно сказать, что инновационное развитие образовательных учреждений страны в целом и учреждений высшего образования в частности является государственным приоритетом. Недостаток финансовых средств государство компенсирует посредством софинансирования мероприятий за счёт средств национальных и федеральных программ развития, широко внедряется апробация инвестиционного механизма финансирования в форме государственно-частного партнерства.

Ключевая роль университета состоит в обучающей функции. Традиционно выпускники вузов определяют его рейтинг наряду с другими критериями. Качество подготовки студентов, объём полученных ими компетенций и навыков в процессе обучения находятся в прямой зависимости с уровнем рейтинга вуза. Конкурентоспособность университета обеспечивают в первую очередь конкурентоспособные кадры, которых он выпускает.

Если говорить о требованиях работодателей к выпускникам университетов, то в настоящее время они существенно трансформировались, что объясняется изменениями в социально-экономической среде. Основными требованиями работодателей к молодым специалистам, выпускникам университетов, помимо профессиональных навыков, являются: ориентация специалиста на саморазвитие и самообучение с целью систематического повышения уровня квалификации, возрастание значимости вспомогательных навыков в смежных областях знаний, требования к высокому уровню личностных качеств специалистов. Работодатель хочет видеть в рядах своей организации не просто высококвалифицированного специалиста и профессионала, но прежде всего, личность с высоким уровнем развитых социальных навыков, определённой гражданской позицией, способную проникнуться интересами компании, её корпоративным духом.

«Опросы работодателей выявили наиболее важные для работодателей функциональные обязанности и человеческие качества, которыми должен обладать выпускник системы профессионального образования. Приоритетными для работодателя являются такие функциональные качества работника, как коммуникабельность, умение работать в команде, самоорганизация и умение планировать рабочее время, умение работать с информацией, навыки презентации, умение находить выход из конфликтных ситуаций, умение передавать свой опыт, а также личностные качества: ответственность, гибкость, сообразительность, энергичность, толерантность» [5, с. 95].

Специалисты с указанными качествами востребованы не только внутри страны. Сфера международного предпринимательства ещё более динамична, она обновляется гораздо интенсивнее. По мнению некоторых исследователей, мотивами и приоритетами современно-

го поколения предпринимателей, работающих в условиях нового технологического уклада, являются такие виды активностей, как «поиск или создание новых рыночных ниш; влияние или воздействие на общество или окружающую среду; потребность быть причастным к переднему краю науки, страх остаться за бортом развития новых технологий; привилегия общения с теми, кто причастен к решению научных задач мирового уровня» [7, с. 63]. В ближайшие несколько десятилетий эти мотивы активных предпринимателей будут формировать глобальную экономическую конфигурацию и оказывать влияние на развитие инновационных бизнес-моделей во всех сферах жизни.

Задача системы образования при подготовке предпринимателей заключается в поддержании атмосферы создания новшеств, раскрытии личностного потенциала учащегося и, вместе с тем, в развитии навыка мобилизации и консолидации всех сильных сторон личности с целью решения вызовов, которые продиктованы трансформацией бизнес-моделей во всех сферах и областях человеческой деятельности. Высокую актуальность приобретает необходимость настройки университетских образовательных программ с учётом трансформации мировой экономики, поскольку эти изменения непосредственно формируют логику мышления и мотивацию современных специалистов.

Наверняка можно сказать, что в России уже заложены основы обновления системы высшего образования, поскольку на протяжении последних лет активно внедряются инновационные образовательные и исследовательские программы, меняющие ландшафт образования. Внедряемые инновации предполагают новые продукты и услуги, предлагаемые научно-образовательными центрами, новые или существенно улучшенные образовательные практики, а также скорректированные с учётом современных тенденций формы внешних отношений научно-образовательных учреждений России.

Система инновационного образования строится на совокупности целенаправленно разработанных новшеств, внедряемых в существующую систему образования и вызывает изменения в системе, её прогрессивное развитие, обуславливает её переход в качественно иное состояние.

При формировании системы инновационного образования в университете важно разделять такие понятия, как «инновационное образование» и «инновации в системе образования». Эти понятия очень близки по смыслу, однако имеют принципиально разную направленность воздействия.

Инновационное образование воздействует на процесс обучения и его результаты, вносит новаторские изменения в существующую образовательную модель и стимулирует креативность мышления учащихся, обогащает имеющийся опыт, создаёт новый образовательный продукт. По сути формирует «*homo cogitans*» – человека познающего и «*homo agens*» – человека действующего.

Инновации в системе образования включают в себя цели и конфигурацию построения системы образования. Они оказывают воздействие на систему образования через способы и технологии обучения, методики взаимодействия в рамках образовательного процесса и, в конечном итоге, влияют на формирование структуры образовательного процесса [9].

В этой связи примечателен опыт Национального университета Сингапура, который трансформировался в предпринимательский университет, международный образовательный и инновационный центр, способный генерировать 8% ВВП Сингапура [4, с. 64]. Поставленная цель – стать инновационным центром образования – выявила два стратегических направления для проведения изменений внутри университета. Прежде всего, была поставлена цель вывести конкурентоспособность университета на международный уровень. Далее, было принято решение усилить предпринимательскую составляющую в рамках ключевых функций, выполняемых университетом – это обучающая и научно-исследовательская функции. Эти действия в совокупности привели к росту инновационной активности университетской среды. Активизация коммерциализации университетских знаний и разработок позволила поставить на поток подготовку предпринимательски мыслящих студентов. Таким образом, Наци-

ональный университет Сингапура, кроме двух классических функций, вывел и реализовал третью функцию – инновационно-предпринимательскую.

В настоящее время образовательные учреждения во многих странах проходят этап трансформации, который заключается в реализации ранее несвойственной им функции репликации инноваций и подготовки предпринимательски мыслящих специалистов. Новая инновационно-предпринимательская функция предполагает, что образовательное учреждение будет активно распространять и внедрять новые разработки и, тем самым, формировать инновационную среду.

В качестве сравнения хотелось бы привести пример ведущего российского вуза – МГУ, который является в России флагманом подготовки специалистов международного уровня. Инновационная политика вуза тесно связана с инновационной и научно-технической политикой государства. Начиная с 1992 года, когда был создан Научный парк, университетом постепенно внедрялись и расширялись элементы инновационной инфраструктуры, которая к настоящему моменту является наиболее развитой среди вузов страны. В 2004 году Московский государственный университет сформировал службу Управления инновационной политики и Центр трансфера технологий. Кроме того, был сформирован ряд структур инновационной направленности: Высшая школа инновационного бизнеса, Высшая школа управления и инноваций, Биотехнологический инкубатор. В 2008 году под задачи инновационного развития университет трансформировал свою организационную структуру, была введена штатная единица заместителя декана по инновационному развитию на каждом факультете. Также с этого момента университет начал разрабатывать программы развития, предусматривающие постановку комплексных инновационных приоритетов вуза и детальные направления их реализации. В 2012 году в МГУ были созданы Центр национального интеллектуального резерва и Фонд поддержки научно-проектной деятельности студентов, аспирантов и молодых ученых «Национальное интеллектуальное развитие». С этого момента сложилась окончательная конфигурация инновационной экосистемы МГУ и начался новый этап инновационного развития университета [3].

В настоящее время в программе развития МГУ [6] заложена цель системного развития научно-исследовательских и инновационных процессов, что напрямую согласовывается с государственной инновационной политикой. Предполагается повышение эффективности научных исследований, в частности за счёт расширения участия студентов в научно-исследовательской деятельности, развитие имеющихся и формирование новых научных школ, рост числа междисциплинарных исследований, количества патентов и открытий, увеличение инновационных процессов. Университетом поставлена цель к 2020 году довести долю доходов, получаемых за счет выполнения НИР и НИОКР, в общем объеме доходов до 40% [6].

Сегодня в мире конкурентоспособны те образовательные учреждения, которые формируют специалистов с принципиально иной психологией, восприимчивых к изменениям, проявляющих гибкость по отношению к любым нововведениям, готовых принимать решения и нести за них ответственность, обладающих способностью к профессиональному предвидению, пониманию контекста ситуации и её развитию в рамках стратегии. При этом не менее важны для современного специалиста навыки согласованных действий, умения работать в коллективе, вырабатывать командные решения. Потому процесс обучения должен включать организацию коллективной деятельности, психологическую подготовку к работе в команде, навыки командообразования, научную организацию коллективной работы, распределение обязанностей и ответственности в коллективе.

Другими словами, образовательные системы университетов должны быть выстроены таким образом, чтобы формировать у современных специалистов мировоззрение, адекватное новым реалиям, повышать их трудовую мобильность, готовность к риску и, в конечном итоге, повышать общую конкурентоспособность на рынке труда.

Грамотно выстроенная система инновационного образования университета создаёт условия для проявления предпринимательской инициативы, причем как со стороны учащих-

ся, так и со стороны преподавателей, поскольку развивает навыки предпринимательского мышления у всех сторон, вовлечённых в процесс. Система инновационного образования позволяет учащемуся определить индивидуальную траекторию обучения и на основе развитых компетенций сформировать у учащихся способность к восприятию изменений как естественного процесса развития. Подход к обучению с позиций системной взаимосвязи форм, способов и технологий образовательных процессов способствует достижению баланса между классической и инновационной составляющими процесса обучения для сохранения в его рамках образовательных традиций.

Инициативы, имеющие целью создание инновационно-предпринимательской экосистемы научно-образовательных центров, включают: обучение предпринимательству на основе эмпирических образовательных программ и исследования лучших практик, коммерциализацию технологий, разработанных в рамках научно-образовательного центра, консолидацию ресурсов и обеспечение ими организаторов бизнеса, предоставление полного спектра сопутствующих услуг поддержки предпринимательской инициативы.

Практика показывает, что в российских вузах до сих пор сталкиваются с несовершенством законодательной базы при регламентации тех или иных инноваций, что является следствием непроработанной комплексно инновационной политики. Все это затрудняет формирование четкой стратегии развития университета и следование этой стратегии, которая должна быть понятной для всех лиц, её реализующих. Отсюда отсутствие системного подхода к построению инновационной инфраструктуры университета, позволяющей наиболее эффективно развивать предпринимательские компетенции и навыки у студентов.

Важно осознавать, что инновационная деятельность университета складывается из трёх взаимодополняющих друг друга видов деятельности – это научно-исследовательская, проектная и образовательная виды деятельности. Их последовательность и сменяемость говорит о том, что полученная инновация может быть оценена с точки зрения целесообразности. Этап научно-исследовательской разработки предполагает некое открытие либо изобретение, которое на последующем этапе технически проектируется, апробируется, и внедрение новшества позволяет усовершенствовать либо изменить имеющуюся систему знаний, скорректировать её и обучить следующее поколение новому знанию. Если какой-то из этапов не реализуется, значит инновация не целесообразна, независимо от причины, по которой инновация не прошла тот или иной этап. Другими словами, прохождение всех этапов подтверждает жизнеспособность инновации.

Очевидно, что выстраиваемая инновационная система образования должна взаимодействовать с производственными предприятиями либо создавать собственные производственные мощности, что, конечно, значительно затратнее. Это нужно для развития инновационных идей, генерируемых в университетах, поскольку в рамках соответствующей производственной базы возможно проводить тестирование новых идей и производство образцов для дальнейших исследований, иначе каждая инновация останется лишь идеей. Мы твердо убеждены, что без возможности учреждений профессионального образования поставить на поток внедрение инноваций никакого перелома и выхода на новую траекторию инновационной составляющей отечественного образования не произойдет.

Высокотехнологичная цифровая экономика формирует новые условия деятельности. К решению инновационных задач уже невозможно подходить со старыми, консервативными принципами репликации знаний и технологий. Для инновационного рывка требуются творчески мыслящие и предприимчивые специалисты, не связанные при этом юридическими и правовыми догматами, не позволяющими адекватно исследовать и апробировать изобретение. Поэтому скорейшим образом требуется уточнение законодательной базы, связанной с внедрением ноу-хау, и разработка инфраструктуры, позволяющей университетам без юридических проволочек осуществлять внедрение научно-исследовательских разработок.

Таким образом, мы можем говорить о ключевой роли учреждений высшего профессионального образования при подготовке современных предпринимательски мыслящих специ-

алистов в различных областях знаний. При достаточно сильной обучающей функции ответственных образовательных учреждений стоит отметить определённую слабость научной функции в части внедрения и апробации научно-исследовательских разработок. Данную проблему необходимо решить в кратчайшие сроки совместными усилиями учебных заведений вместе с профильными министерствами. Также важно подчеркнуть, что инновационно-предпринимательская функция не проработана подавляющим большинством образовательных учреждений в России, что представляет собой ключевую задачу развития на ближайшие годы.

Список источников:

1. Быкина Г.Н. Развитие предпринимательских компетенций у студентов, обучающихся по программам среднего профессионального образования [Электронный ресурс] // Интернет - издание Профобразование. – URL: <http://xn----btb1bbcge2a.xn--p1ai/blog/2018-11-24-1292>.
2. Бюджет для граждан. К федеральному закону о федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс]. – М.: МинФин РФ, 2017. – 42 с. – URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/12/main/BDG_2018_FINAL.pdf.
3. Иващенко Н.П. Становление и развитие новых научных направлений в условиях трансформации университетов // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. – 2016. – Том 8. – Вып. 2. – С. 24-42.
4. Иващенко Н.П., Энговатова А.А., Коростылёва И.И. Национальный университет Сингапура: на пути к предпринимательскому университету // Экономические стратегии. – 2016. – №1. – С. 62-67.
5. Панов Ю.И. Развитие предпринимательской активности современной молодежи в процессе обучения // Человек и образование. – 2008. – №4 (17). – С. 94-99.
6. Программа развития федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова» до 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2011/02/09/mgu-site-dok.html>.
7. Рекорд С.И. Экономика будущего: взгляд нового поколения инвесторов // Известия Санкт-Петербургского экономического университета. – 2019. – №4 (118). – С. 62-65.
8. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. (утв. распоряжением Правительства РФ от 2 июня 2016 г. №1083-п) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71318202/>.
9. Campbell D.F., Carayannis E.G. The academic firm: a new design and redesign proposition for entrepreneurship in innovation-driven knowledge economy // Journal of Innovation and Entrepreneurship. – 12 (2016) [Electronic resource.] – URL: <https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/s13731-016-0040-1>.

Старостин М.Г., Парушина Н.В.

**ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И АНАЛИЗА
РЕГУЛЯТОРНЫХ РИСКОВ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

Старостин Михаил Геннадьевич; руководитель; ООО ЮК «Правовой совет»; РФ, 127055, г. Москва, ул. Образцова, д. 12, корпус 2, пом. 206; e-mail: ostin_star@hotmail.com

Парушина Наталья Валерьевна; доктор экономических наук, профессор; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: parushinan@mail.ru

В условиях пандемии большое количество субъектов малого и среднего бизнеса оказалось в сложных финансовых условиях. Государство предпринимает меры финансовой поддержки условий развития субъектов предпринимательства, делая акцент на налоговые льготы и банковское кредитование. При этом остаются актуальными вопросы выявления и предупреждения рисков изменения финансовой устойчивости, неплатежеспособности и накопления долгов. Это может стать причиной банкротства компаний и социальной напряженности в обществе. По-прежнему остаются важными меры предупредительного контроля и регулирования, которые связаны с соблюдением законодательства и анализом финансовой ситуации. Вопросы анализа финансового положения фирм, банкротства должников, истребования долгов переходят из разряда только экономических вопросов в сферу юридического регулирования и консультирования. В статье рассмотрены экономико-правовые аспекты выявления и анализа регуляторных рисков несостоятельности (банкротства) предпринимательских структур. Дан обзор применения практики регулирования в области оценки рисков, регулирующего воздействия на бизнес. Виды оказываемых правовых услуг изучены во взаимосвязи с экономическими вопросами анализа финансового положения предприятий. Методика исследования основана на применении методов финансового анализа, анализа банкротства, риск-ориентированного подхода. Регуляторные риски рассмотрены с позиций несоблюдения законодательства в сфере бухгалтерского учета, составления финансовой отчетности, арбитражного управления, управления акционерными обществами и обществами с ограниченной ответственностью, сотрудничества в рамках работы Евразийского экономического союза. Теоретическая и практическая значимость выводов и результатов заключается в формировании научно-обоснованных и практических рекомендаций по управлению регуляторными рисками в предпринимательстве.

Ключевые слова: банкротство должника, малый и средний бизнес, «регуляторная гильотина», оценка регулирующего воздействия, риск-ориентированное консультирование, финансовая устойчивость.

Starostin M.G., Parushina N.V.

**DOCUMENTARY REGISTRATION AND BOOK KEEPING
OF EXPORT OPERATIONS OF NON-PRIMARY GOODS**

Starostin Mikhail Gennadievich; head; LLC Law Company "Legal Council"; 12 building 2 room 206, Obraztsova Street, Moscow 127055, Russian Federation; e-mail: ostin_star@hotmail.com

Parushina Natalia Valerievna; doctor of economic sciences, professor; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration;

5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@mail.ru

Under conditions of the pandemic a large number of subjects of small and medium-size business has appeared in difficult financial conditions. The state undertakes measures of financial support of the development conditions of the business subjects placing emphasis on tax privileges and bank crediting. Thus, there are actual questions of revealing and prevention of risks of financial stability change, insolvency and accumulation of debts. It can become the reason of bankruptcy of the companies and social tension in the society. The measures of precautionary control and regulation, which are connected with the observance of the legislation and the analysis of financial situation, are still important. The problems of the analysis of the firms' financial position, debtors bankruptcies, debt collection come from the category of only economic questions to the sphere of legal regulation and consultation. In the article, economic-legal aspects of revealing and analysis of regulator risks of inconsistency (bankruptcy) of entrepreneurial structures are considered. The review of regulation practice in the field of risks estimation controlling influence on business is given. Kinds of rendered legal services are studied in interrelation with economic questions of the analysis of the enterprises' financial position. The research technique is based on application of the financial analysis methods, bankruptcy analysis and risk-oriented approach. Regulator risks are considered from the point of view of legislation non-observance in sphere of book keeping, drawing up of financial reporting, arbitration management, management of joint-stock companies and limited liability societies and cooperation within the limits of work of the Euro-Asian Economic Union. Theoretical and practical importance of conclusions and results consists in formation of the scientifically-proved and practical recommendations concerning management regulator risks in business.

Keywords: debtor bankruptcy, small and medium-size business, regulator guillotine, estimation of regulating influence, risk-oriented consultation, financial stability.

Сегодняшнее состояние экономики тесным образом увязано с влиянием различных рисков на деятельность предприятий и оценкой последствий изменения финансового положения компаний в результате влияния этих рисков. Риск-ориентированный подход находит свое научно-обоснованное и практическое применение в финансово-хозяйственной деятельности фирм. Кроме того, риск-ориентированное консультирование и оценка становятся распространенными сферами деятельности для правовых компаний, бюро юридических консультаций и юридических фирм. Экономические и правовые аспекты финансово-хозяйственной деятельности компаний теснейшим образом перекликаются, взаимно дополняют друг друга и определяют основу для практического обоснования анализа и оценки несостоятельности банкротства компаний и выявления угроз риска кризисных проявлений. Политика регулирования деятельности, соблюдения норм и стандартов, рекомендуемых параметров в организациях выстраивается на основе методик и рекомендаций, которые отражены в нормативно-правовых документах и интерпретируются с позиций права юристами. Т.е. формирование эффективной регуляторной политики в организации можно осуществлять организации самостоятельно или довериться профессионалам. В большей степени речь идет о регуляторных рисках, которые связаны с несоблюдением действующих норм и правил со стороны организаций, могут повлиять на результаты деятельности компании или привести к негативным правовым последствиям.

Регуляторные риски и связанные с ними тренды в области права и соблюдения нормативных регламентов предпринимательской деятельности являются новыми малоизученными категориями экономики. Обзор научных и практических публикаций по вопросу управления регуляторными рисками показал, что данными аспектами занимаются лишь отдельные ученые и специалисты.

С позиций понимания регуляторных рисков, их оценки и управления в условиях кризиса и посткризисного этапа, влияния рисков на финансовую сферу деятельности предпринимательских структур, вопросы управления рисками права рассматривают авторы: И.В. Ковалева [5], А.Е. Морозов [8], Ю.В. Мурко [7], Б.В. Науменко [9].

Снижению рисков способствует оценка регулирующего воздействия норм права на развитие бизнеса. В последние годы предпринимается ряд мер, которые связаны с отменой устаревших нормативных документов, которые регулируют предпринимательство. Кроме того, «регуляторная гильотина» способствует снижению правовых барьеров и надзорных нагрузок на бизнес-структуры. Многие авторы считают проблему решения регулирующего воздействия на бизнес и снижения регуляторных рисков глобальной проблемой, которая затрагивает не только экономику, но и область права. Так, А.А. Венедиктов отмечает, что «... достаточно очевидно, что задачи, которые предполагается решить в рамках реализации механизма «регуляторной гильотины», не исчерпываются только проблемами предпринимательства, а затрагивают правовое регулирование всей экономической и в целом социальной сферы» [2]. По мнению А.Б. Дидикина, институт оценки регулирующего воздействия в современных государствах – один из важнейших инструментов диалога власти и бизнеса для выработки эффективной экономической политики [4]. В процедуре регулирующего воздействия предусмотрены обязательные публичные консультации, во время которых предприниматели могут оценить, насколько удачно правовые нормы могут решать экономические проблемы.

Регулирующие процедуры направлены не только на решение проблем эффективного ведения предпринимательской деятельности, но и способствуют предупреждению банкротства или выявлению угроз неустойчивого развития, в том числе при осуществлении расчетов, что отмечает в своей статье А. Попелюк, с точки зрения юридических норм соблюдения расчетной дисциплины [11].

Взаимосвязь рисков, соблюдение расчетной дисциплины, устойчивость финансового положения, целевой характер расходования выделенных бюджетных средств, предупреждение кризиса в разные периоды рассматривали российский и зарубежные ученые-экономисты и юристы: F. Blanc [13], Yu.V. Boltenkova [14], I.A. Kiseleva [15], N.V. Parushina [16], R. Priem [17].

Диагностика соблюдения регулирования деятельности по всем бизнес-процессам, экспертная оценка рисков неплатежеспособности и своевременности расчетов по обязательствам, мониторинг финансового положения и консультирование по выстраиванию политики регулирующего воздействия на все процессы в компании становятся приоритетными сферами юридического консультирования.

Как показывает практика, юридические компании и фирмы успешно оказывают подобного рода услуги. Это не только консультирование по юридическим вопросам практики ведения финансово-хозяйственной деятельности, но и правовое сопровождение бизнеса, начиная с идентификации рисков, их анализа, выявления и оценки, до этапа разработки политики и стратегии управления рисками в деятельности своих клиентов. Юридические компании консультируют клиентов по вопросам экономического обоснования рисков несостоятельности (банкротства), проведения анализа финансового положения с выявлением отклонений от действующих норм, помогают с возвратом долгов по процедурам несостоятельности (банкротства).

В своих уставных документах юридические фирмы обычно отражают, что для достижения поставленной цели юридическая фирма в установленном законодательством порядке осуществляет следующие виды деятельности:

- деятельность в области права;
- другие виды деятельности, не запрещенные законодательством.

Специализация фирмы включает несколько направлений, что позволяет с большей эффективностью вести юридическую практику. Фирма занимается только теми областями юридической помощи, где подтверждается ее экспертный статус. Основные виды деятельности направлены на возврат долгов любой сложности, осуществление банкротства должников, ведение имущественных споров, оспаривание кадастровой стоимости.

Разделение видов оказываемых правовых услуг во взаимосвязи с экономическими вопросами представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Виды услуг, оказываемых юридическими фирмами, и их характеристика

Вид услуг	Характеристика услуг
Возврат долгов	Возврат долгов юридических лиц Возврат долгов физических лиц Поиск активов и местонахождения должника Банкротство должника Консультации по финансовой безопасности Консультации по идентификации и оценке рисков
Имущественные споры	Раздел имущества Признание права собственности на движимое и/или недвижимое имущество Освобождение арестованного имущества Возмещение материального ущерба Споры, имеющие отношение к получению наследства Признание недействительности договоров
Кадастровые споры	Снижение кадастровой стоимости Снижение размера пени и штрафов при выкупе помещений Выкуп арендуемой площади у департамента городского имущества Снижение оценочной стоимости Формирование технической документации для выкупа Разрешение на строительство без проекта

Фирмы могут оказывать юридическую помощь физическим и юридическим лицам. Возврат долгов, поиск и оценка активов, процедуры банкротства должника и консультации по финансовой безопасности – основной вид правовой помощи, которая оказывается предпринимательским структурам. В качестве предложений расширения видов оказываемых услуг экономико-правового характера можно рекомендовать идентификацию и оценку рисков.

Правовая или экономическая помощь сводится к выполнению общих правил управления рисками, в том числе это могут быть вопросы несостоятельности (банкротства), для их идентификации и оценки:

- сбор информации о потенциальном риске;
- оценка влияния риска на деятельность компании;
- разработка мероприятий по управлению риском;
- выполнение мероприятий по управлению рисками, направленных на его снижение и уменьшение вероятности наступления рисков событий;
- осуществление контроля над исполнением плана мероприятий, корректировка плана мероприятий по управлению рисками;
- минимизация экономических потерь и репутационных рисков компании и топ-менеджмента.

В целях эффективного управления рисками и достижения необходимого результата взаимодействие осуществляется с двух сторон: со стороны предпринимателя и юридической фирмы. Как показывает практика решение проблем управления рисками и организации внутреннего контроля происходит параллельно, в этой связи в область экономико-правового сопровождения попадают не только вопросы по банкротству компаний, но и разработки политики управления и внутреннего контроля регуляторных рисков, включая риски банкротства.

Идентификация риска несостоятельности (банкротства) – процесс установления источников риска, событий, приводящих к реализации угроз, исследование их причин и описание возможных последствий. При идентификации рисков выявляются риски как внутренние и (или) внешние события, которые могут произойти в будущем и оказать негативное или позитивное влияние на достижение целей субъекта предпринимательства.

При проведении экономико-правовой идентификации рисков банкротства осуществляется:

- анализ внутренних и внешних факторов, которые могут привести к возникновению рисков;

- прогнозирование возможных изменений внешней и внутренней среды, которые могут оказать влияние на деятельность организации;
- выявление взаимосвязей факторов рисков и классификация рисков с целью последующего определения ресурсов по управлению рисками и внутреннему контролю.

Разработка и реализация рекомендуемых мероприятий по управлению рисками включает формирование политики управления рисками, построения риск-карт, определение бизнес-процессов, подверженных рискам угроз, закрепление уполномоченных лиц за процедурами управления рисками, выбор методов анализа и оценки рисков, применение методик финансового анализа несостоятельности (банкротства) с целью выявления отклонения фактических параметров деятельности от рекомендуемых или допустимых значений.

К примеру, фрагмент риск-карты, отражающий идентификацию рисков, связанных с угрозой наступления несостоятельности (банкротства), представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Фрагмент риск-карты, отражающей идентификацию рисков, связанных с угрозой наступления несостоятельности (банкротства)

Категория рисков	Виды рисков
Внешние риски	
Финансовые риски	Кредитные риски Валютные риски Риск потери ликвидности и платежеспособности Снижение позиций компании в международных рейтингах Финансовые последствия имущественных рисков и рисков ответственности
Регуляторные риски	Сохранение жесткого государственного тарифного регулирования Ужесточение законодательства (налогового, экологических требований и пр.) Отсутствие законодательного регулирования особенных сегментов бизнеса Отсутствие нормативных значений критериев неудовлетворительного баланса
Внутренние риски	
Риски структурных преобразований	Угроза нарушения технологических процессов и, как следствие, значительные финансовые потери Угроза потери финансовой устойчивости и риск банкротства Снижение рентабельности фирмы вследствие обоснованных причин Снижение стоимости активов и капитализации компании в случае неэффективной работы
Управленческие	Снижение управляемости структурами Принятие необоснованных управленческих решений Неисполнение принятых решений в установленные сроки Недостижение целевых экономических и производственных результатов деятельности

Способ реагирования на риски несостоятельности (банкротства), выбранный на основании определения значимости уровня рисков и управляемости рисками, является основой разработки и внедрения мероприятий по управлению рисками, целью которых является обеспечение достаточной уверенности в том, что остаточный уровень риска не превышает предельно допустимый уровень. Применительно к несостоятельности (банкротству) это касается расчета и контроля допустимых значений показателей финансовой устойчивости субъекта предпринимательства.

Мероприятия по управлению рисками разрабатываются в отношении всех критических рисков. Реализация мероприятий в отношении существенных рисков осуществляется с

применением принципа экономической целесообразности.

При разработке мероприятий по управлению рисками фирмы должны определить цели и ожидаемые результаты внедрения мероприятий с указанием основных этапов и сроков их реализации, необходимых ресурсов. Мероприятия по управлению рисками должны учитывать требования законодательства, локальных нормативных актов компании.

Рассмотрим последовательность и методику идентификации и оценки отдельных видов рисков, которые связаны с формированием и анализом бухгалтерской (финансовой) отчетности фирмы и могут указывать на признаки несостоятельности (банкротства) организации. Остановится на отдельных аспектах рассмотрения данного вопроса, который был поднят в статье.

Наличие рисков влияния внешних и внутренних факторов и правовой среды на результаты деятельности компании выявляется в процессе проведения финансово-экономического анализа. При этом дается анализ соответствия полученных параметров модели функционирования объекта допустимым значениям или нормативно-рекомендуемым критериям.

К примеру, если организация является субъектом малого предпринимательства, то она формирует бухгалтерскую отчетность по минимальному перечню статей. Регуляторный риск в этом случае возникает на этапе выбора и заполнения формата бухгалтерской отчетности для субъекта малого предпринимательства. При этом порядок составления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности зависит от качества постановки и ведения бухгалтерского учета при соблюдении требований применения упрощенной системы ведения бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Крупные и средние предприятия ориентированы на типовой формат бухгалтерской (финансовой) отчетности и могут расширять перечень статей для пользователей и целей управления.

Порядок формирования бухгалтерского баланса для субъектов предпринимательства регулируется:

1. Приказом Минфина России от 2.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;

2. Приказом Минфина России от 19.04.2019 №61н «О внесении изменений в приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Этими же нормативными документами закреплён минимальный перечень статей отчета о финансовых результатах для малых предприятий.

На основании данных форматов бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах также можно провести анализ имущественного положения, изучить чистые активы и финансовую устойчивость. При этом возможно оценить регуляторные риски, которые связаны также с формированием статей бухгалтерской (финансовой) отчетности и анализом соответствующих показателей.

Бухгалтерский баланс отражает имущество предприятия, которое анализируется при оценке финансового состояния фирмы. Для этого проводят анализ структуры активов и пассивов в динамике за ряд лет. На основании итогов анализа можно установить:

- значение постоянных и переменных активов;
- соотношение между постоянными и переменными активами;
- выявить источники формирования постоянных и переменных активов;
- как значение постоянных и переменных активов влияет на структуру баланса;
- долю дебиторской задолженности и денежных средств в структуре баланса с позиций платежеспособности фирмы;
- обеспечена ли фирма собственными средствами и какова доля заемных средств в итоге валюты баланса;
- значение и изменение долгов перед бюджетом, коллективом и банком.

При формировании состава и структуры показателей бухгалтерского баланса следует выделить основные риски, которые будут носить не регуляторный характер, а финансово-

экономический, т.к. изменения в статьях баланса могут повлиять на ухудшение имущественного и финансового положения предприятия:

1. Снижение объема денежных средств в структуре актива баланса;
2. Уменьшение величины имущества в активе баланса по общему итогу актива баланса;
3. Рост дебиторской задолженности и превышение не востребовавшейся (непогашенной) дебиторской задолженности;
4. Наличие убытков в составе собственного капитала;
5. Рост кредиторской задолженности, в том числе непогашенной.

Допустимым контрольным параметром для организации является величина соотношения чистых активов и уставного капитала. Для данного контрольного соотношения, имеющего риск нарушения устойчивости развития, действует ряд нормативных документов. Для акционерных обществ – это федеральный закон Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об акционерных обществах». Для обществ с ограниченной ответственностью – это Федеральный закон от 08.02.1998 №14-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об обществах с ограниченной ответственностью». Данными нормативными регламентами предусмотрены статьи, которые регулируют величину чистых активов фирмы. Для контроля величины чистых активов организации необходимо анализировать их за три отчетных года.

При этом сравнивают сумму чистых активов и уставного капитала. Периодом оценки этих двух показателей является динамический ряд за три года. Если по окончании отчетного года стоимость чистых активов общества оказалась меньше его уставного капитала, общество не позднее чем через шесть месяцев после окончания соответствующего отчетного года обязано принять одно из следующих решений:

- 1) об уменьшении уставного капитала общества до величины, не превышающей стоимости его чистых активов;
- 2) о ликвидации общества.

Такой регуляторный риск в составе капитала возникает в том случае, если организация будет накапливать убытки.

Нормами права регулируется показатель обеспеченности собственными оборотными средствами. Экономическое содержание показателя и правильность его расчета регулируется законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ в ред. от 31.07.2020. Согласно этому закону, активы, капитал и обязательства, контролируемые организацией, являются объектами бухгалтерского учета. Собственные оборотные средства (СОС) как экономическая категория представляют собой сумму, на которую оборотные активы организации превышают ее краткосрочные обязательства. Данный показатель используется для оценки платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Коэффициент обеспеченности СОС – относительный показатель, отражающий долю собственных оборотных средств в оборотных активах организации.

При этом СОС – это та часть оборотных активов, которая финансируется за счет собственных источников предприятия. СОС позволяют оценить, может ли организация самостоятельно обеспечивать свою операционную деятельность или же она зависима от привлеченных средств. Данные о СОС формируются на основе информации, содержащейся в бухгалтерском балансе. Его форма утверждена Приказом Минфина России от 02.07.2010 №66н. Нормальным считается положительное значение показателя СОС. В этом случае организация отличается хорошей платежеспособностью, поскольку оборотные средства финансируются за счет долгосрочных источников или полученной прибыли. Риск регулирования величины СОС проявляется следующим образом. При увеличении (снижении) показателя СОС также повышается (снижается) коэффициент обеспеченности СОС, что свидетельствует о росте (ухудшении) финансовой устойчивости организации и уменьшении (увеличении) краткосрочных обязательств перед кредиторами.

Коэффициент обеспеченности СОС – относительный показатель финансовой устойчивости организации, характеризующий достаточность собственных оборотных средств для осуществления ее текущей деятельности.

Коэффициент обеспеченности СОС наряду с другими относительными показателями финансовой устойчивости включается в систему показателей регулирования финансово-хозяйственной деятельности. Они должны быть допустимыми для экономического субъекта, сильно не отличаться от среднеотраслевых значений или соответствовать регламентам. К примеру, это могут быть нормативные документы по проведению финансового анализа арбитражными управляющими или по отбору предприятий для проведения комплексной налоговой проверки.

С позиций соблюдения требований международного торгового сотрудничества в качестве нормативного регламента, который устанавливает и позволяет оценить риски недостижения коэффициентов финансовой устойчивости, выступает Порядок определения финансовой устойчивости юридического лица, претендующего на включение в реестр уполномоченных экономических операторов, и значений, характеризующих финансовую устойчивость и необходимых для включения в этот реестр, утвержденного Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 15.09.2017 №65. В состав членов Совета Евразийской экономической комиссии входят следующие страны: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация.

Нормативным значением коэффициента обеспеченности СОС считается значение не менее 0,1. Основанием для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной – является значение этого коэффициента менее 0,1.

Этим же нормативным регламентом установлены критерии значимости для других коэффициентов финансовой устойчивости. В группе риска с позиций международного сотрудничества в рамках работы Евразийского экономического совета находятся пороговые значения индикаторов ликвидности и автономности. Ликвидность характеризует быстроту обращения активов в денежную массу. Автономность показывает обеспеченность организации собственными средствами для осуществления устойчивой финансово-экономической деятельности. В качестве основных источников собственных средств выступает прибыль. Риски нарушения расчетов с контрагентами и получение убытков от финансово-хозяйственной деятельности являются причинами несостоятельности (банкротства).

Регулируемая методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости и критерии их оценки приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Регулируемая методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости и критерии их оценки

Коэффициент	Характеристика	Формула расчета	Количественный регулятор
1	2	3	4
Коэффициент автономии	характеризует степень независимости юридического лица от кредиторов	Собственный капитал/ Валюта (итог) баланса	не менее 0,30
Коэффициент общей (текущей) ликвидности	характеризует способность юридического лица обеспечить свои краткосрочные обязательства за счет оборотных средств	Оборотные активы/ Краткосрочные обязательства	не менее 1,00
Рентабельность собственного капитала	характеризует отношение прибыли юридического лица к стоимости собственного капитала	Чистая прибыль/ Среднегодовая стоимость собственного капитала *100%	не менее 5,00 процентов

1	2	3	4
Коэффициент финансовой устойчивости	характеризует часть активов юридического лица, которая финансируется за счет источников, которые юридическое лицо может использовать в своей деятельности длительное время	Собственный капитал+ Долгосрочные обязательства/ Валюта (итог) баланса	не менее 0,60
Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными активами	характеризует отношение собственных оборотных средств юридического лица к величине его оборотных средств	Собственные оборотные средства/ Оборотные средства	не менее 0,10
Коэффициент маневренности собственного капитала	характеризует способность юридического лица поддерживать уровень собственного капитала и пополнять собственные оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников	Собственные оборотные средства/ Собственный капитал	не менее 0,20

Организации, проходящие критерии отбора в состав уполномоченных операторов Евразийского экономического совета, относятся к категории низкого уровня регуляторного риска. Данный статус предоставляет организации возможность пользоваться упрощенным порядком оформления грузов при пересечении границ государств, входящих в Евразийский экономический союз.

Кроме того, эти критериальные значения могут служить базой для сравнения с достигнутыми предприятием показателями. Методика же расчета этих коэффициентов применяется при анализе устойчивости финансового положения предприятия и выявления признаков несостоятельности (банкротства), накопления обязательств и отсутствия достаточной суммы оборотных активов для покрытия долгов, что может быть применимо при юридических консультациях.

Таким образом, вопросы оценки и анализа регуляторных рисков являются предметной областью экономики и права и расширяют сферу предпринимательской деятельности юридических компаний в большей степени с позиций юридического толкования норм и положений нормативных документов.

Список источников:

1. Ариничев И.В., Белевцева А.Г. Риски банкротства организаций: классификация, признаки, факторы // Экономический рост как основа устойчивого развития России: Сборник научных статей 4-ой Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах, Том 1. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2019. С. 35-40.
2. Венедиктов А.А. «Регуляторная гильотина» для современного правотворчества // Вооружение и экономика. 2020. №1 (51). С. 85-96.
3. Горулев Д.А. Риски, причины и источники возникновения банкротства: моделирование ресурсного перераспределения // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2016. №1 (57). С. 22-34.
4. Дидикин А.Б. «Регуляторная гильотина» в механизме взаимодействия российского государства и общества // Академик. 2019. №2. С. 10-15.
5. Ковалева И.В. Регуляторные риски в условиях кризиса. Итого круглого стола // Электросвязь. 2009. №1. С. 2-4.
6. Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Жукова Т.В. Оценка рентабельности предпринима-

тельской деятельности в управлении устойчивым бизнесом // *Экономическая среда*. 2019. №4 (30). С. 5-13.

7. Мурко Ю.В. Регуляторные риски в антикризисном управлении // *Устойчивый экономический рост: политические и социальные предпосылки. Гайдаровские чтения (11-12 мая 2017 года) в 2-х томах. Том 1 / Под редакцией С.В. Приходько*. Орёл: Изд-во Среднерусского института управления – филиала РАНХиГС, 2017. С. 124-126.

8. Морозов А.Е. Регуляторные риски в сфере использования новых финансовых технологий // *Российская правовая система в условиях четвертой промышленной революции: Материалы конференции*. М.: РГ-Пресс, 2019. С. 265-267.

9. Науменко Б.В. Реформа и регуляторные риски в российской электроэнергетике // *Вестник Белгородского университета потребительской кооперации*. 2008. №3 (27). С. 181-184.

10. Парушина Н.В., Губина О.В., Калабухина М.В. Формирование и использование показателей бухгалтерской отчетности организаций в управлении и экономическом анализе // *Экономическая среда*. 2016. №1 (15). С. 6-13.

11. Попелюк А. Риски расчетов с предприятиями в преддверии банкротства // *Энергетика и право*. 2017. №1. С. 47-51.

12. Чернова М.В. Риски в процедурах банкротства экономических субъектов // *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*. 2012. №2 (12). С. 47-53.

13. Blanc F. From chasing violations to managing risks: origins, challenges and evolutions in regulatory inspections // *From Chasing Violations to Managing Risks: Origins, Challenges and Evolutions in Regulatory Inspections*. 2018. С. 1-361.

14. Boltenkova Yu.V. Bankruptcy procedure for individuals in Russia and the USA: comparative legal analysis / Boltenkova Yu.V., Sinenko V.S., Lilikova O.S., Gordeev A.Yu. // *Cuestiones Políticas*. 2020. Т. 37. №64. С. 92-100.

15. Kiseleva I.A. Models for assessing the probability bankruptcy of enterprises / Kiseleva I.A., Kuznetsov V.I., Sadovnikova N.A., Pikalov A.V., Dolgaya A.A. // *Journal of Critical Reviews*. 2020. Т. 7. №9. С. 1037-1042.

16. Parushina N.V. Budget risks in the management of small businesses in rural areas / Parushina N.V., Lytneva N.A., Khanenko M.E., Starostin M.G., Klimoshenko M.I. // *III International Scientific Conference: AGRITECH-III-2020: Agribusiness, Environmental Engineering and Biotechnologies*. Krasnoyarsk Science and Technology City Hall of the Russian Union of Scientific and Engineering Associations. Krasnoyarsk, Russia, 2020. С. 22088.

17. Priem R. Distributed ledger technology for securities clearing and settlement: benefits, risks, and regulatory implications // *Financial Innovation*. 2020. Т. 6. №1. С. 11.

Астратова Г.В., Исламутдинов Т.И.

**УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ ИНДИВИДУАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОСЁЛКАХ ГОРОДСКОГО ТИПА,
СЁЛАХ, ДЕРЕВНЯХ ЮЖНОГО УРАЛА**

Астратова Галина Владимировна; доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор; ФГАУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»; РФ, 620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, д. 19; ФГКОУ ВО «Уральский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации»; РФ, 620057, г. Екатеринбург, ул. Корепина, д. 66; e-mail: astratova@yahoo.com

Исламутдинов Тимур Ильясович; студент; ФГАУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»; РФ, 620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, д. 19; e-mail: islamutdinovtimur@gmail.com

Управление маркетингом индивидуального предпринимательства в сельской местности весьма специфично, поскольку планирование и реализация задач хозяйствующего субъекта на основе маркетинговых исследований весьма зависит от объекта управления в целом и особенностей сельскохозяйственного производства в частности.

Проведено исследование специфики управления маркетингом индивидуального предпринимательства в сельских населённых пунктах Южного Урала в контексте удовлетворённости индивидуальных предпринимателей общим состоянием коммерческой деятельности.

Была составлена анкета экспертного опроса в Google docs, на которую ответили 107 человек, индивидуальных предпринимателей Южного Урала, в период с апреля по июнь 2020 г. При составлении анкеты экспертного опроса была использована методика системы независимых ценностей Шета-Ньюмана-Гросса-Астратовой.

Получены общие представления о работе малого и среднего бизнеса сельских населённых пунктов Южного Урала. Выявлено, что индивидуальные предприниматели в сельских населённых пунктах (преимущественно мужчины от 18 до 40 лет) не удовлетворены политикой государства в области малого и среднего бизнеса, поскольку существенно нуждаются в мерах протекционизма.

Разработаны рекомендации по совершенствованию управления маркетинговой деятельностью в региональных сельских населённых пунктах. В частности, предложено уделить большее внимание изучению потребностей жителей в сельских населённых пунктах и качеству их обслуживания, а также усилить работу над созданием и модернизацией комплекса маркетинга выпускаемой продукции.

Ключевые слова: аграрно-промышленный комплекс, аграрный маркетинг, маркетинг, управление маркетингом, маркетинговые исследования, маркетинг индивидуального предпринимательства, маркетинг в сельской местности, Южный Урал.

Astratova G.V., Islamutdinov T.I.

**MARKETING MANAGEMENT OF INDIVIDUAL BUSINESS
IN URBAN SETTLEMENTS, COUNTRIES AND VILLAGES
OF SOUTHERN URAL RANGE**

Astratova Galina Vladimirovna; doctor of economic sciences; candidate of engineering sciences, professor; Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin; 19 Mira Street, Yekaterinburg 620002, Russian Federation; Ural Law Institute of the Ministry of the Interior of the Russian Federation; 66 Korepina Street, Yekaterinburg 620057, Russian Federation; e-mail: astratova@yahoo.com

Islamutdinov Timur Ilyasovich; student; Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin; 19 Mira Street, Yekaterinburg 620002, Russian Federation; e-mail: islamutdinovtimur@gmail.com

Marketing management of individual business in the countryside is rather specific, as planning and problems solving of the managing subject on the basis of marketing researches, greatly depends on the management object, as a whole, and features of agricultural production, in particular.

Research of the specificity of marketing management of individual business is carried out in the rural settlements of Southern Ural Range from the point of view of satisfaction of individual businessmen with the general condition of commercial activity.

The questionnaire of expert survey in Google docs (<<https://docs.google.com/>>) was made. 107 individual businessmen of Southern Urals Range answered the questions during the period from April till June, 2020. While drawing up of the questionnaire of expert survey, the technique of independent values system of Shet-Newman-Gross-Astratova was used.

The idea about the work of small and medium-size business of rural settlements of Southern Urals Range was obtained. It is revealed, that individual businessmen in rural settlements (they are mainly men from 18 till 40) are not satisfied with the policy of the state regarding small and medium-size business as they essentially need protectionism measures.

Recommendations on the perfection of marketing management in regional rural settlements are developed. In particular, it is suggested to pay more attention to the study of consumers' needs in rural settlements and to the quality of servicing of the consumers. Besides it is necessary to strengthen the work on creation and modernization of marketing complex of the output.

Keywords: agrarian and industrial complex, agrarian marketing, marketing, marketing management, marketing researches, marketing of individual business, marketing in the countryside, Southern Urals Range.

Введение.

Как известно, управление маркетингом представляет собой комплексную деятельность, включающую планирование и реализацию задач хозяйствующего субъекта на основе данных исследования внешней и внутренней рыночной среды фирмы. Управление маркетингом весьма зависит от объекта управления, что особенно характерно для сельских территорий. Так, многие зарубежные и отечественные исследователи указывают, что специфика управления и маркетинга в аграрном производстве обусловлена многими факторами, где ключевыми показателями являются следующие:

- климатогеографические особенности региона,
- региональные традиции земледелия, растениеводства и животноводства,
- материально-техническая база аграрно-промышленного комплекса (далее – АПК),
- состояние нормативно-правовой базы в стране и др. [1; 2; 5; 12; 15; 21; 22; 25 и др.].

Как мы отмечали ранее [3; 4], немаловажно и то, что аграрный маркетинг как согласование интересов потребителей и хозяйствующих субъектов на рынках АПК в индустриально развитых странах представляет собой базис, лежащий в основе всей воспроизводственной системы сельскохозяйственного сектора. Так, в США 75% АПК составляет маркетинговая инфраструктура и только 10% занимает непосредственно аграрное производство. Соответственно, торговля – это главное звено третьей сферы американского АПК. В то же время в России маркетинговая инфраструктура в АПК до сих пор занимает не более 25%, а аграрное производство составляет свыше 50%. Соответственно, пищевая промышленность – это главное звено третьей сферы российского АПК. Близкие подходы отмечаются и в работах других авторов [1; 6; 8; 12; 17; 21; 25 и др.].

Следует отметить, что вопросам индивидуального предпринимательства (далее – ИП) в сельской местности в целом и управлению маркетингом в ИП в частности уделяется незаслуженно малое внимание как в отечественной, так и зарубежной литературе. Это обусловлено, прежде всего, относительной новизной данного феномена как объекта исследования. В то же время малый бизнес является ключевым фактором развития сельской территории. В данной связи Правительством РФ предпринимаются меры по поддержке малого предприни-

мательства в целом и в сельской местности в частности¹. Однако, как отмечают многие учёные и практики, этих мер недостаточно. В то же время без адекватной поддержки государством деятельности малого бизнеса и ИП в сельской местности управление хозяйствующими субъектами будет сталкиваться с большими рисками банкротства акторов рынка [6; 8; 9; 11; 22; 23 и др.].

Особенно вопросы управления маркетингом ИП в сельской местности актуальны в современных условиях, когда пандемия коронавируса существенно затормозила развитие всего малого бизнеса не только на Южном Урале, но и в России в целом. Аналогичные тенденции наблюдаются и в глобальном аспекте. Так, эксперты МакКинси [24] отмечают, что COVID-19 стал серьезной экономической проблемой для миллионов малых предприятий в США, ЕС и др. странах, что может угрожать многим другим компаниям, особенно тем, кто обладает меньшей устойчивостью. Соответственно, в условиях глобальной вирусной пандемии именно от руководителей крупных предприятий и правительств, поддерживающих эти предприятия, ожидают, что они могут и должны помочь малому бизнесу и ИП не только продолжить свою деятельность, но и поставить её на более устойчивую основу, позволяющую поддержать местную экономику на селе.

Вместе с тем, теоретический и методологический базис по проблеме управления маркетингом предпринимательства в сельских регионах ещё только складывается как в России, так и за рубежом. Учитывая недостаток теоретико-методологических исследований и эмпирического обоснования по указанной проблематике, считали целесообразным изучить основные направления управления маркетингом индивидуального предпринимательства в посёлках городского типа, сёлах, деревнях Южного Урала.

Методы исследования.

В работе использованы следующие методы: анализ и синтез, систематизация и сравнение, экономический и логический анализ, а также экспертный опрос. Общая схема анализа на предприятиях малого и среднего бизнеса (МСП) представлена на рис. 1.

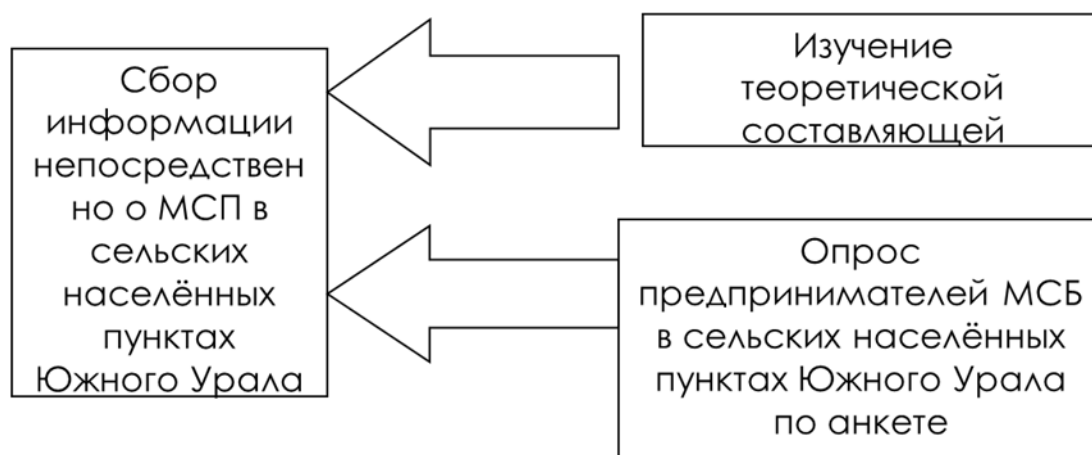


Рисунок 1 – Общая схема анализа на предприятиях малого и среднего бизнеса (МСП) в авторской трактовке

Была составлена анкета экспертного опроса в Google docs, на которую ответили 107 человек, индивидуальных предпринимателей Южного Урала, в период с апреля по июнь 2020 г. Определение выборки и статистическая обработка данных велись по обще-

1. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 года №1083-р. «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года». – URL: <http://government.ru/docs/23354/>.
 2. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 27.10.2020) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/08b3ecbdc9a360ad1dc314150a6328886703356/.

принятым методикам [14].

При составлении анкеты экспертного опроса была использована методика системы независимых ценностей Шета-Ньюмана-Гросса-Астратовой [3], структура содержания которой представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Содержание анкеты экспертного опросам, исходя из методики системы независимых ценностей Шета-Ньюмана-Гросса-Астратовой [3], по блокам, в авторской трактовке

Виды блоков	Перечень вопросов
Функциональная ценность	1. Каким видом бизнеса Вы занимаетесь? 2. Какие выгоды от введения онлайн-касс в сельских населённых пунктах Вы видите для Вашего бизнеса? 3. Каким образом на Вас отразились новые системы регистрации сертификатов, накладных и т.д. (Меркурий, ЕГАИС, Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка и др.)?
Познавательная ценность	1. Как Вы думаете: новые системы регистрации упрощают вашу деятельность или только вызывают нежелательные расходы? 2. Вы считаете, что процентная ставка по кредитам должна быть снижена для малого и среднего бизнеса? 3. Как Вы думаете: нужно ли уменьшить арендные платы за помещения для малого и среднего бизнеса в связи с пандемией коронавируса? 4. Как Вы считаете: какова должна быть оптимальная ставка общего налогообложения на малый и средний бизнес в вашем регионе? 5. Как Вы считаете: какова должна быть оптимальная ставка общих коммунальных платежей на малый и средний бизнес в вашем регионе?
Ассоциативная ценность	1. Как Вы считаете: в чём проблема неудовлетворительной поддержки льготами малого и среднего бизнеса? 2. Как Вы оцениваете ситуацию в стране для развития малого и среднего бизнеса (вне зависимости от пандемии Covid-19)?
Относительная ценность	1. Какой вид льгот для Вас приоритетен более других? 2. Как Вы считаете: в нынешнее время малому и среднему бизнесу сложнее существовать, чем десять лет назад? 3. Как Вы оцениваете ситуацию в стране для развития малого и среднего бизнеса (Вне зависимости от пандемии Covid-19)?
Репрезентативная ценность	1. На сколько должна быть снижена/увеличена %-ная ставка по кредитам для ИП? 2. Какова должна быть оптимальная плата за 1 кв.м в месяц аренды помещения в центре города для ИП? 3. Необходимо ли в общем упростить регистрацию малого и среднего бизнеса?
«Паспортичка»	1. Ваш пол 2. Укажите Ваш возраст 3. Укажите Ваше образование 4. Оцените, пожалуйста, Ваше материальное положение

Основные результаты

1. Особенности малого и среднего бизнеса в России

Анализ литературы по проблеме исследования показывает, что роль малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) в экономике страны в современных условиях чрезвычайно велика как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Это обусловлено следующими основными факторами: во-первых, МСБ способствует децентрализации потоков денежных средств и укреплению власти регионов в полномочиях своих бюджетов. Во-вторых, МСБ удовлетворяет большую долю общественных потребностей, что в целом является ключевой чертой предпринимательства как такового. В-третьих, возможность самостоятельности и обособленно-

сти от государства даёт МСБ шанс развиваться в любых направлениях, что обусловлено потребностями общества в их формировании. Данные свойства, проявляющиеся в основном взаимодействии с окружающим миром, выявляют МСБ как наиболее приспособляющуюся форму организации бизнеса [7].

Важную роль МСБ иллюстрируют и правительственные программы по развитию малого и среднего предпринимательства, например: «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года». Согласно данному документу, МСБ является «основой для разработки и актуализации государственных программ Российской Федерации, государственных программ субъектов Федерации, муниципальных программ, а также плановых и программно-целевых документов, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства».

Особенно существенна роль МСБ, основанного на аграрной деятельности и в сельской местности¹ [6; 8; 9; 11; 22; 23 и др.]. В то же время общей чертой специфичности МСБ на селе является его мобильность, гибкость, специализированность и неустойчивость во внешней экономической среде [7].

Доля сектора МСБ в разных странах различна. Так, по оценкам разных экспертов, в России предпринимательство составляет 44%; в странах, входящих в ОЭСР, в среднем, эта доля составляет 55%, в США – 48%, в Канаде – 30% [9;19].

Вместе с тем, в расчёте на 1000 человек населения в РФ всего 27,6 субъектов МСБ, что меньше среднемирового показателя на 4,6 чел. По данному показателю лидируют США, где исторически с середины 20 века была сформирована мощная система государственной поддержки МСБ [19].

В то же время имеются мнения, что в регионах РФ развит теневой сектор, не менее 20% которого составляют предприятия МСБ [10]. Более того, по оценкам РАНХиГС и ВШЭ, во время пандемии COVID-19 пострадало не менее 15 млн человек по всей России, занятых в малом бизнесе [10].

Основными проблемам, мешающими активному развитию МСБ в России, являются: 1) недостаток нормативно-правовой базы; 2) неэффективное налогообложение; 3) высокая конкуренция на рынке МСБ. Эти проблемы ведут к тому, что по своей сути МСБ является «недоиспользованным» ресурсом национальной экономики, а крупный бизнес (ритейлеры, корпорации) не только вытесняет МСБ, монопольно занимая рынки, но и в конечном итоге выводит капиталы за рубеж, выводя проблему уже на глобальные рынки [19].

Рассматривая специфику малого и среднего предпринимательства на Южном Урале, необходимо отметить, что это регион, богатый пахотными землями, а также многообразием полезных ископаемых, обусловивших основную специализацию региона – производство чёрных и цветных металлов, чугуна, кокса, феррохрома и т.д. Соответственно, Южный Урал создаёт около 20% прибыли страны, обладая огромным потенциалом в машиностроительной, сельскохозяйственной, научной и других секторах [20].

Из вышесказанного можно предположить, что МСБ и ИП на Южном Урале по большей части состоят из сельского хозяйства, а также деятельности домашних хозяйств. Также возможно и наличие предпринимателей, занявших какую-либо нишу, свободную для данного субъекта, как то: косметологические услуги, продажа продовольственных товаров, изготовление и ремонт техники, и т.д. Это же подтверждают и данные исследований других авторов [16].

По данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства², в Уральском Федеральном Округе по состоянию на 10.11.2020 насчитывается 487 266 субъек-

¹ Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 27.10.2020) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/08b3ecbdc9a360ad1dc314150a6328886703356/.

² Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // Федеральная налоговая служба. – URL: <https://ofd.nalog.ru/>.

тов, в то время как ещё в мае насчитывалось 517 607 субъектов. При этом на Южном Урале находится почти 40% от общего их числа.

Следует отметить, что доступная нам литература небогата данными относительно особенностей управления маркетингом в МСБ на Южном Урале. В большинстве случаев публикации говорят о том, как надо заниматься маркетингом в МСБ, но не анализируют имеющуюся эмпирику, фактологический материал. Например, в исследовании [13] говорится о возможностях использования инструментов маркетинга в малом бизнесе, таких как комплекс маркетинга («4Р»), а также предлагаются мероприятия по повышению эффективности использования маркетинговых инструментов. Аналогичная ситуация и относительно маркетинга в МСБ в аграрном секторе. Например, в исследовании [18] говорится о том, как следует разрабатывать маркетинговую стратегию на сельхозпредприятиях Среднего Урала.

2. Исследование мнений предпринимателей.

Анализ репрезентативной выборки позволил выявить, что мужчины составляют подавляющее большинство (76,6%) среди предпринимателей МСБ в сельской местности Южного Урала. На основе этих данных мы можем сделать вывод, что мужчины в основном составляют и ИП в сельских населённых пунктах региона.

Из полученных данных следует, что на данный момент среди предпринимателей в сельских населённых пунктах Южного Урала наблюдается наибольшее количество мужчин в возрасте от 18 до 40 лет (74,8%), а именно:

- 18-25 лет – 16,8%;
- 26-30 лет (34,6%);
- 36-40 лет (23,4%).

В то же время весьма ощутимая доля, занимающихся ИП, и среди мужчин в возрасте 46-65 лет (10,3%).

Анализ данных, полученных путем анкетирования, показывает, что большая часть предпринимателей МСБ в сельских населённых пунктах Южного Урала тратит на еду от 25 до 39% заработка, оставшееся большинство голосов делится на варианты «меньше 24%» и «40-50%». Данный сравнительно невысокий расход на питание может объясняться тем, что молодая часть предпринимателей ещё не сформировала свою семью, в связи с чем расходы имеют меньше, чем те, кто тратят 40-50%. Возможна и вынужденная экономия на продуктах питания у тех предпринимателей, которые имеют недостаточно высокую прибыль от бизнеса (рис. 2).

Какова доля расходов в Вашей семье на питание?

107 ответов

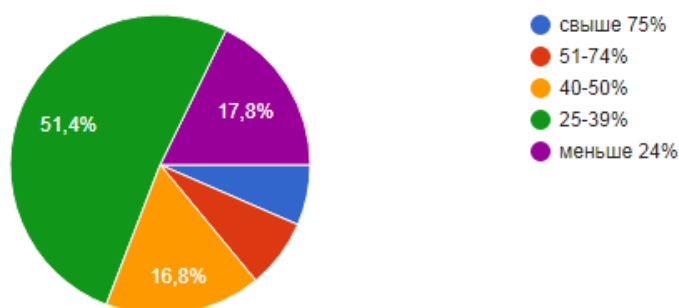


Рисунок 2 – Оценка материального состояния лиц, занимающихся МСБ в посёлках городского типа, сёлах, деревнях Южного Урала

Также были интересны ответы на ряд вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью и проблемами при её реализации. Так, на вопрос «Как вы думаете: новые си-

стемы регистрации упрощают Вашу деятельность или только вызывают нежелательные расходы?» были получены противоречивые ответы, где 41,1% респондентов считает, что «скорее упрощают», а 31,8% – «скорее вызывают расходы» (рис. 3).

107 ответов

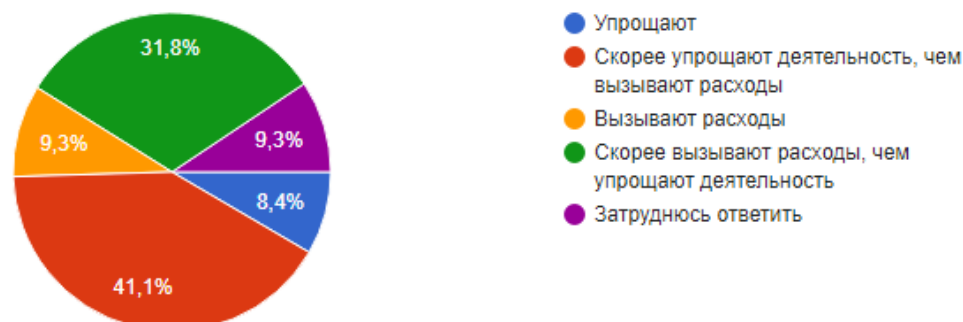


Рисунок 3 – Распределение ответов респондентов на вопрос «Как вы думаете: новые системы регистрации упрощают Вашу деятельность или только вызывают нежелательные расходы?»

Это позволяет считать, что предприниматели до конца не разобрались в новой системе регистрации бизнеса.

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как Вы считаете, в чём проблема неудовлетворительной поддержки льготами малого и среднего бизнеса?» (рис. 4), показывает, что большинство предпринимателей считает, что льготы ориентированы на крупный бизнес (47,7%). Также больше трети опрошенных видят в качестве основной проблемы наличие коррупции (37,4%).

107 ответов

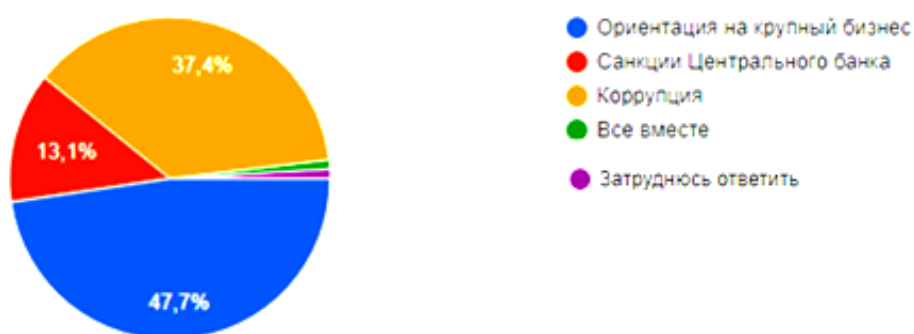


Рисунок 4 – Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как Вы считаете, в чём проблема неудовлетворительной поддержки льготами малого и среднего бизнеса?»

Также большинство предпринимателей считают, что процентная ставка по кредитам для малого бизнеса должна быть уменьшена: 45,8% респондентов считают, что это сокращение должно быть хотя бы на 3-5%, а 27,1% – хотя бы на 2% (рис. 5).

Соответственно, распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете: какова должна быть оптимальная ставка общего налогообложения на малый и средний бизнес в вашем регионе?» показывает, что большинство (38,3%) считают, что эта величина не должна быть больше 15-19% от прибыли, а 22,4% - что не более 10-14% от прибыли (рис. 6).

107 ответов

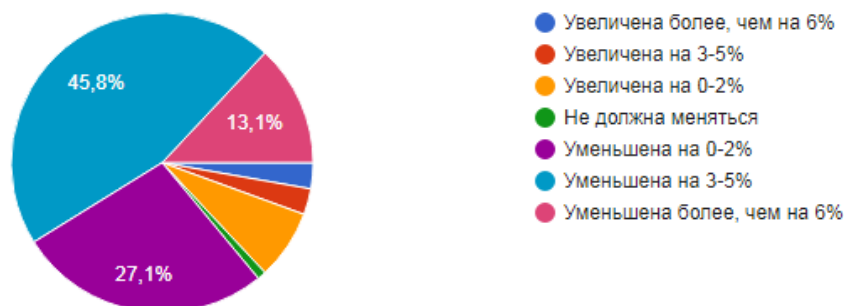


Рисунок 5 – Распределение ответов респондентов на вопрос «На сколько должна быть снижена/увеличена %-ная ставка по кредитам для ИП?»

107 ответов

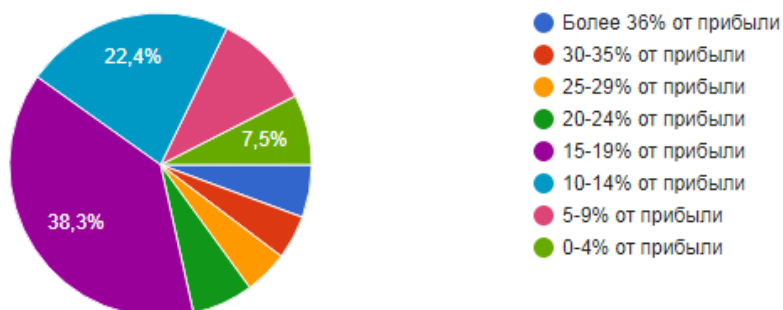


Рисунок 6 – Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете: какова должна быть оптимальная ставка общего налогообложения на малый и средний бизнес в вашем регионе?»

Полученные результаты показывают, что индивидуальные предприниматели в сельских населённых пунктах Южного Урала (преимущественно мужчины от 18 до 40 лет) не удовлетворены политикой государства в области малого и среднего бизнеса, поскольку существенно нуждаются в мерах протекционизма. В данной связи государство должно реализовать следующие мероприятия:

- Обеспечить МСБ нормативно-правовым регулированием, отвечающим требованиям современности;
- Рассмотреть возможности отмены/сокращения налогов для субъектов МСБ;
- Разработать мероприятия по совершенствованию антимонопольного законодательства в целях улучшения конкурентной среды для предпринимательской деятельности.

Близкие позиции по данному вопросу высказывают и другие исследователи [19].

В то же время исследование показало, что представители МСБ слабо используют рыночные механизмы и, прежде всего, инструменты маркетинга, поскольку это требует наличия в штате высококвалифицированных кадров (маркетологов) для проведения собственных исследований рынка либо наличия достаточного количества оборотных средств для привлечения аутсорсинга.

В данной связи авторами был разработан ряд рекомендаций по совершенствованию управления маркетинговой деятельностью в региональных сельских населённых пунктах. В частности, предложено уделить большее внимание изучению потребностей жителей в сельских населённых пунктах и качеству их обслуживания, а также усилить работу над созданием и модернизацией комплекса маркетинга выпускаемой продукции. Эти рекомендации в

настоящее время проходят апробацию, о чём будет изложено в последующих публикациях авторов.

Выводы.

1. Проведено исследование специфики управления маркетингом индивидуального предпринимательства в сельских населённых пунктах Южного Урала в контексте удовлетворённости индивидуальных предпринимателей общим состоянием коммерческой деятельности.

2. Получены общие представления о работе малого и среднего бизнеса сельских населённых пунктов Южного Урала. Выявлено, что индивидуальные предприниматели в сельских населённых пунктах (преимущественно мужчины от 18 до 40 лет) не удовлетворены политикой государства в области малого и среднего бизнеса, поскольку существенно нуждаются в мерах протекционизма.

3. Разработаны рекомендации по совершенствованию управления маркетинговой деятельностью в региональных сельских населённых пунктах. В частности, предложено уделить большее внимание изучению потребностей жителей в сельских населённых пунктах и качеству их обслуживания, а также усилить работу над созданием и модернизацией комплекса маркетинга выпускаемой продукции.

4. Наше исследование не закончено и может быть продолжено в направлении уточнения индикаторов деятельности МСБ и совершенствования механизма управления маркетингом индивидуального предпринимательства в посёлках городского типа, сёлах, деревнях Южного Урала. Полученные результаты могут быть интересны работникам государственного аппарата управления малым и средним бизнесом АПК в качестве методологического инструментария.

Список источников:

1. Аграрный сектор США в конце XX-го века: монография / Под ред. д.э.н. Чернякова Б.А. – М.: Изд-во ИСКРАН, 1997. – 395 с.

2. Агропромышленный комплекс России 2020 года. Итоги 2019 года и перспективы развития до 2022 года [Электронный ресурс] // РБК. – URL: <https://marketing.rbc.ru/research/26731/> (дата обращения: 29.07.2020).

3. Астратова Г.В. Продовольственный маркетинг в системе агропромышленного комплекса: дис. ... докт. экон. наук. – Екатеринбург, 1998. – 304 с.

4. Астратова Г.В., Рущицкая О.А. Маркетинг на рынке органических продовольственных товаров: Учебное пособие. В II-х частях // Под общей и научной редакцией д.э.н., профессора Г.В. Астратовой. – Екатеринбург: Издательство «Ажур», 2016. – 620 с.

5. Астратова Г.В., Рущицкая О.А., Залесов С.В., Фролова Н.Ю. Теоретико-методологические подходы к исследованию взаимосвязи менеджмента и маркетинга в системе «Зелёной экономики» (на примере продовольственных товаров и их упаковки) // Вестник евразийской науки. 2017. Т. 9. №4 (41). С. 4.

6. Борейша В.Г. Маркетинговый подход к развитию сельских территорий региона // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. №12-10. С. 1855-1858.

7. Борисов С.В., Роговский Е.И. Исследование особенностей организации малого и среднего предпринимательства в сельской местности. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2016. №2 (136). С. 159-164.

8. Боровских Н.В. Развитие маркетинга сельских территорий // Омский научный вестник. Серия Общество. История. Современность. 2016. №1. С. 83-88.

9. Земцов С.В., Баринаева В.К., Царева Ю.К. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – URL: https://www.researchgate.net/publication/334597549_66_Gosudarstvennaa_podderzka_malogo_i_srednego_predprinimatelstva_v_Rossii (дата обращения: 12.07.2020).

10. Зубаревич Н.В. Региональная проекция коронакризиса в России. Риски для индустрии

стриальных регионов [Электронный ресурс] // Открытие проекта/Открытая лекция: «Влияние пандемии на экономику регионов: первые оценки и прогнозы». – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=kTepIgsKjY> (дата обращения: 19.05.2020).

11. Егорова Н.Г. Проблемы малого предпринимательства в сельском хозяйстве // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 23. С. 48-51.

12. Козлова О.А. Теория и методология формирования рынка органической продовольственной продукции на основе холистического маркетинга: дис. ... докт. экон. наук. – Омск, 2011. – 340 с.

13. Лужнова Н.В., Панова А.В. Применение инструментов маркетинга в управлении малым бизнесом // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №3-1 (61). С. 116-119.

14. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. – 3-е изд.: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 960 с.

15. Минина Е.Л. Система аграрного законодательства и основные тенденции его развития // Журнал российского права. 2010. №6 (162). С. 5-12.

16. Павлов К.В., Андреева И.Г. Современное состояние и проблемы развития малого предпринимательства Челябинской области // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №16. С. 54-66.

17. Радченко В.П. Маркетинг сельских территорий в системе территориального управления: принципы, инструментальный аппарат: автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2011. – 50 с.

18. Саакян М.К. Особенности разработки маркетинговой стратегии в сельскохозяйственных предприятиях Среднего Урала // Аграрный вестник Урала. 2010. №5 (71). С. 33-35.

19. Современные проблемы малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <https://schetuchet.ru/sovremennye-problemy-malogo-i-srednego-biznesa/>.

20. Татаркин А.И., Перевалов Ю.В., Юрпалов С.Ю. Уральский Экономический регион как источник развития экономики России. // Экономическая наука современной России. 1999. №1. С. 39-53.

21. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 431 с.

22. Чупина И.П. Совершенствование системы продовольственного самообеспечения Уральского федерального округа в сфере продовольственной безопасности: дисс. ... докт. экон. наук. – Екатеринбург, 2015. – 302 с.

23. Шодибоева М.К. Проблема развития частного предпринимательства и малого бизнеса в сельской местности // Молодой ученый. 2016. №5 (109). С. 457-459.

24. Dua André, Ellingrud Kweilin, Mahajan Deepa and Silberg Jake. Which small businesses are most vulnerable to COVID-19—and when [Электронный ресурс] // McKinsey&Company. June 2020. – URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Feature%20Insights/Americas/Which%20small%20businesses%20are%20most%20vulnerable%20to%20COVID%2019%20and%20when/Which-small-businesses-are-most-vulnerable-to-COVID-19-and-when-final.pdf> (дата обращения: 19.11.2020).

25. Kohls Richard L., Uhl Joseph N. Marketing of Agricultural Products / 7-th ed. New York - London: MacMillan Publish. Comp., 1990. – 544 pp.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338.23:330.34

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.04/51-58

Чеглакова С.Г., Воронкова А.В.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Чеглакова Светлана Григорьевна; доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»; РФ, 390005, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 59/1; e-mail: Svetlana-cheglakova@yandex.ru

Воронкова Анастасия Владимировна; обучающаяся; ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»; РФ, 390005, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 59/1; e-mail: voronkovaav22@yandex.ru

Данная статья посвящена изучению масштабов и причин развития теневой экономики в РФ в сравнении с другими развивающимися странами. Исследовано воздействие теневой экономики на уровень экономической безопасности государства посредством оценочных критериев, характеризующих формы экономических отношений и макроэкономическую ситуацию. Сформулированы общемировые причины развития теневой экономики и сделан акцент на частных предпосылках развития теневого сектора экономики в РФ. Рассмотрена структура экономических преступлений и дана характеристика основным видам, которые являются следствием развития неформального сектора экономики. Выявленные причинно-следственные связи между экономической безопасностью государства и развитием неформального сектора экономики позволили сформулировать рекомендации, направленные на снижение экономических преступлений в РФ.

Ключевые слова: экономическая безопасность, теневая экономика, экономические преступления, незаконное присвоение активов, манипулирование данными бухгалтерского учета.

Cheglakova S.G., Voronkova A.V.

SHADOW ECONOMY AS A THREAT TO THE STATE ECONOMIC SECURITY

Cheglakova Svetlana Grigorievna; doctor of economic sciences, associated professor; Ryazan state radio engineering University named after V. F. Utkin; 59/1 Gagarin Street, Ryazan 390005, Russian Federation; e-mail: Svetlana-cheglakova@yandex.ru

Voronkova Anastasia Vladimirovna; Ryazan state radio engineering University named after V. F. Utkin; 59/1 Gagarin Street, Ryazan 390005, Russian Federation; e-mail: voronkovaav22@yandex.ru

The article is devoted to the studying of the scale and reasons of shadow economy development in the Russian Federation in comparison with other developing countries. Shadow economy influence on the level of economic security of the state by means of assessed criterion, characterizing economic relations forms and macroeconomic situation is studied. The universal reasons of shadow economy development are formulated and particular preconditions of shadow economy sector development in the Russian Federation are emphasized. The structure of economic crimes is considered and principal types which are the consequence of informal economy sector development are characterized.

The revealed causal relationships between economic security of the state and development of informal economy sector allowed to formulate recommendations aimed at decrease of economic crimes in the Russian Federation.

© Чеглакова С.Г., Воронкова А.В., 2020

Keywords: economic security, shadow economy, economic crimes, assets misappropriation.

Экономическая безопасность – это основа сохранения целостности и национальной безопасности страны, «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации» [1].

Дефиниция «экономическая безопасность» известными российскими учеными трактуется как важнейшая качественная характеристика экономической системы страны, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение различными ресурсами, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов [5, 6, 10].

Основной угрозой экономической безопасности государства можно рассматривать теневую экономику. В отечественной научной литературе существуют три основных подхода к толкованию сущности данного понятия.

1) Бухгалтерский и статистический подход. В данном контексте теневая экономика «представляет собой совокупность экономических отношений между субъектами хозяйствования, скрытыми от правительства и контроля в процессе производства, распределения, обмена и потребления, экономических выгод и торговых функций».

2) Формальный правовой подход. Он используется, когда речь идет о борьбе с «теневой» экономикой. Преобладает в экономических и криминологических исследованиях, в которых термин «теневая экономика» понимается как «форма экономических отношений, развивающаяся в обществе вопреки законам, правовым нормам, формальным правилам экономической жизни, то есть выходящая за рамки права».

3) Оптимизация – позитивистский подход. С точки зрения такого подхода теневая экономика относится к экономической деятельности, которая объективно мешает оптимальному развитию экономики и общества [7].

Теневая экономика также рассматривается, как скрытая форма экономических отношений, так как ее результаты завуалированы не только от общества, но и от государства. Поэтому эта область не подлежит учету и контролю. Она развивается стихийно и обходит существующие законы и установленные законодательством правила. Ее проявление находит свое отражение в величине налогооблагаемой базы и совокупной величине налогов (причина – доход не облагается налогом), макроэкономическом показателе – валовом внутреннем продукте (ВВП). Взаимосвязь между показателями теневой экономики и ВВП можно проследить по данным таблицы 1.

Таблица 1 – Взаимосвязь между показателем теневой экономики и макроэкономическими показателями РФ

Год	Размер теневой экономики, в трлн рублей	Доля от ВВП, в процентах	Размер ВВП, трлн рублей
2018	20,7	20	103,6
2017	18,9	20,5	92
2016	24,3	28,3	86
2015	24,4	28,1	83,1

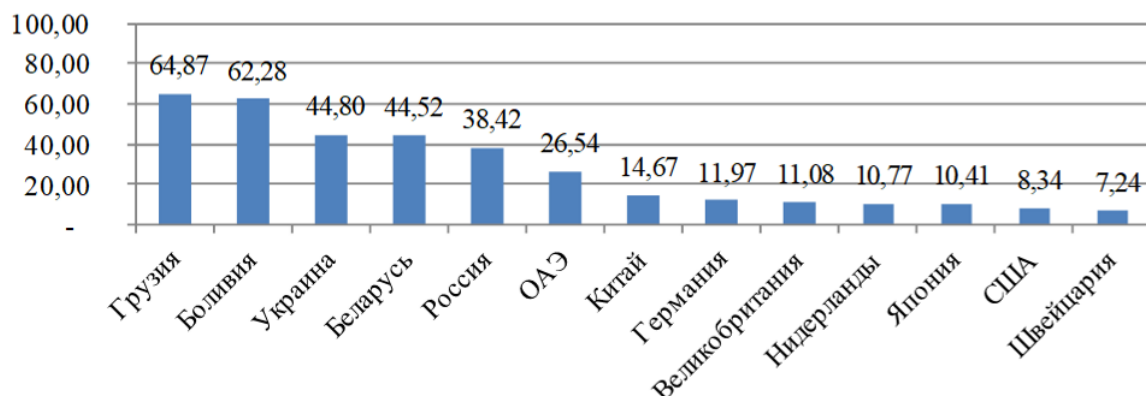
Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики [11]

Следует отметить, что, несмотря на снижение масштаба скрытых финансовых операций, их величина продолжает оставаться существенной и доля от ВВП соответственно.

В 2015 и 2016 годах на этот сектор приходилось 28% ВВП. К 2018 г. наблюдается снижение, но продолжает оставаться высокой. К тому же абсолютный объем в денежном выражении к рыночным ценам практически остается неизменным.

Статистика состояния теневой экономики в развитых странах свидетельствует о более

благополучной ситуации, чем в РФ. Среди них можно отметить Швейцарию, Японию, США, Нидерланды и Великобританию. Россия вошла в пятерку стран с максимальным уровнем теневой экономики (рис.1) [11].



Источник: Федеральная служба статистики [11]

Рисунок 1 – Доля теневой экономики в развивающихся странах в процентах от ВВП.

Общемировые причины проявления теневой экономики, в том числе и в РФ, можно разделить на три позиции: экономические, социальные и правовые.

Экономические проблемы связаны с высокими налогами, достаточно обременительной системой налогообложения и финансовыми кризисами. Социальные причины кроются в низком уровне качества жизни населения, высокой безработице, социальной неравномерности. Правовые причины увязаны с недостаточной проработкой законодательной базы, несовершенством системы контроля и противодействия незаконным проявлениям.

Основные предпосылки развития теневой экономики в РФ представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Причины появления теневого сектора экономики в РФ

Главными причинами развития теневой экономики в РФ в группе экономических можно отметить нерациональную систему налогов (в России бизнес выплачивает около 40% собственных доходов в пользу государства) и финансовый кризис, который проявляется во время экономического спада (санкции, пандемия), что заставляет предпринимателей вести нелегальный бизнес, скрывать часть прибыли.

Социальные факторы развития теневой экономики обусловлены низким уровнем жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности, и высоким уровнем безработицы, что ориентирует население на получение доходов любым способом.

Правовые факторы пока дают благоприятную почву для развития теневого сектора экономики. Предпринимателю выгоднее заплатить штраф, чем уплатить налоги. Например:

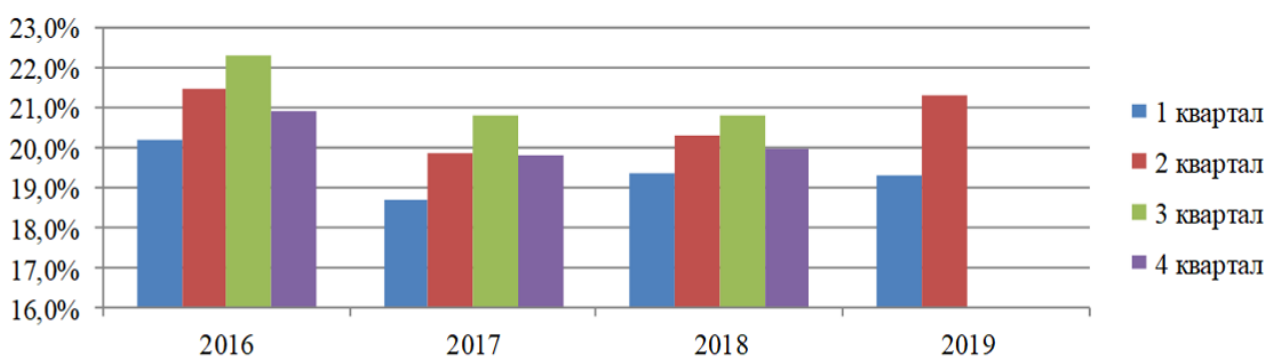
1. Ведение предпринимательской деятельности без государственной регистрации наказывается штрафом в размере от 500 до 2 000 руб. [3];

2. Ведение деятельности без постановки на учет в налоговом органе влечет взыскание штрафа в размере 10 процентов от доходов, полученных в результате такой деятельности, но не менее 40 тысяч рублей. [4];

3. В случае нанесения ущерба государству юридическим или физическим лицам или получен доход от такой деятельности в крупном размере:

- штраф в сумме до 300 тыс. руб. или в размере дохода осужденного за период до 2 лет;
- обязательные работы – до 480 часов;
- арест на срок до 6 месяцев.

Совокупность данных причин приводит к значительной доле занятых в неформальном секторе экономики на территории страны. За период с 2016 г. по 2019 г. доля занятых колеблется от 18 до 22% (рис.3), причем тенденция неоднозначная.



Источник: Федеральная служба статистики

Рисунок 3 – Доля занятых в неформальном секторе экономики (% от всех занятых).

Во втором квартале 2019 года их количество выросло почти на 1,5 млн человек (по сравнению с предыдущим кварталом) и составила 21,3% от общей численности занятых [11].

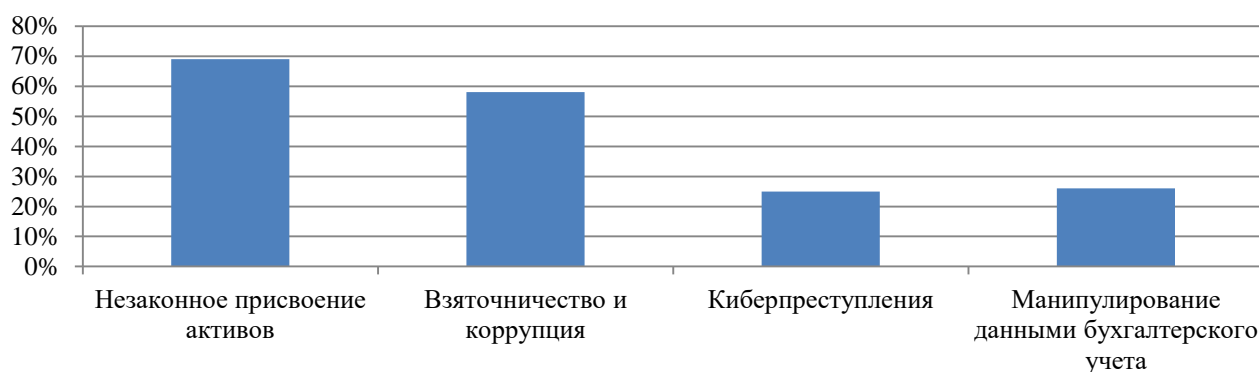
Наблюдается существенная зависимость между показателями неформальной занятости от сезонности выполняемой работы. Она обычно увеличивается весной и летом, так как большая доля неформальных работников занята в сельском хозяйстве. Однако сравнение с аналогичным кварталом прошлого года позволило выявить рост 3,9%. Можно констатировать, что доля работников, занятых в неформальном секторе экономики, ежегодно увеличивается на 1 процентный пункт. Своего пика он достиг в 2016 году, когда российская экономика искала возможности выхода из рецессии.

Значимым фактором оттока в теневой сектор экономики трудовых ресурсов можно отметить снижение доходов. Наглядным примером такая взаимосвязь прослеживается в 2019 году. В 1 квартале среднедушевые денежные доходы населения составили 30242,0 рубля, а во втором они возросли до 41111,2 рубля, тем не менее уровень инфляции, проявляю-

щийся в росте цен на товары и услуги, опережает рост показателя среднедушевого дохода населения [11]. Из-за отсутствия на рынке труда работы с более высокой оплатой люди ищут источники дополнительного дохода, при этом официального статуса работника на конкретном предприятии не имеют.

Следствием развития теневой экономики являются экономические преступления, которые выступают частью корыстной преступности и непосредственно связаны с экономическими отношениями в обществе. Участником этих отношений является вся совокупность хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм в самых разнообразных сферах деятельности.

Их ранжирование по наиболее распространенным видам преступлений отражено на рисунке 4.



Источник: Составлено по данным статистики МВД РФ [8]

Рисунок 4 – Виды и структура экономических преступлений по РФ за 2019 год

Наибольший удельный вес приходится на незаконное присвоение активов (69%).

Незаконное присвоение активов связано с кражей, растратой денежных средств, материальных активов, нематериальных активов.

Также в качестве типовых примеров можно привести факты начисления и выплаты денежных средств сотрудникам без фактического выполнения работ, предусмотренных должностными обязанностями, или начисление заработной платы сотрудникам, которые уже выполняют данный объем работ в соответствии с должностными обязанностями.

Распространены фиктивные сделки на оказание услуг или выполнение работ. Это, как правило, договоры на рекламу, оказание информационных услуг, консультирование по вопросам налогообложения, учета, права, маркетинговые, представительские расходы. Такого рода расходы фактически не осуществляются, а учитываются только на бумаге.

На втором месте – взяточничество и коррупция (58%). Взятничество является формой коррупции. Оно предполагает злоупотребление служебным положением, дачу и получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения, которое используется вопреки законным интересам общества и государства. Его цель – получение выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [2].

Манипулирование данными бухгалтерского учета также занимает существенное место в структуре экономических преступлений. Чаще всего оно проявляется в недостоверном отражении показателей бухгалтерской отчетности: выручка, финансовый результат, совокупная величина оборотных и внеоборотных активов. Мошеннические схемы разнообразны. Наиболее распространенные и часто встречающиеся в практике ведения бизнеса схемы отражены на рис. 5.

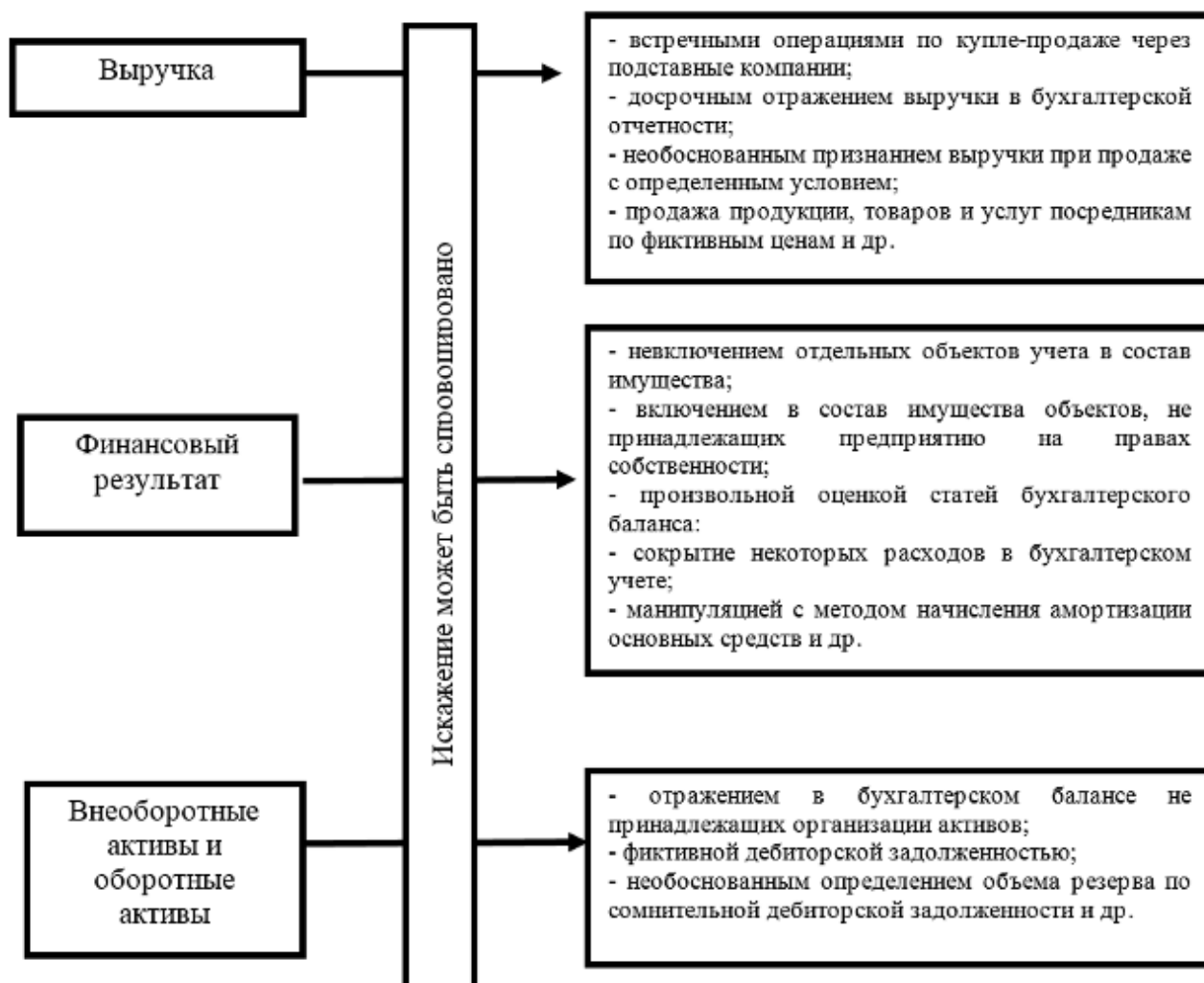


Рисунок 5 – Варианты манипулирования данными бухгалтерского учета

К примеру, совокупные текущие активы, которые представлены во втором разделе актива баланса, включают такие активы, как запасы, дебиторская задолженность, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, денежные средства и денежные эквиваленты, а также прочие оборотные активы. Все эти статьи имеют разное экономическое содержание, исходя из тех показателей, которые по ним отражены. Допуская искажение данных, которые отражаются по соответствующим строкам баланса, организация искажает в целом бухгалтерский баланс для заинтересованных пользователей.

Как показывает практика предпринимательской деятельности, основное внимание должно уделяться дебиторской задолженности, которая отслеживается как срочная и просроченная. Срочная задолженность носит текущий характер и не влияет на платежеспособность организации, а просроченная дебиторская задолженность должна контролироваться и раскрываться. При отсутствии пояснений, раскрывающих величину дебиторской задолженности, можно получить ошибочное заключение.

Просроченная дебиторская задолженность не является фактически активом организации и не может быть использована для реального покрытия обязательств. Отражение ее в балансе в составе оборотных активов способно послужить причиной ошибочного мнения о состоянии платежеспособности хозяйствующего субъекта [13].

Также наличие задолженности перед бюджетом в виде налоговых и иных обязательных платежей представляет угрозу экономической безопасности государства в виде недополученной части причитающихся бюджетных средств. Одним из значимых инструментов

можно рассматривать контроль над достоверным формированием данных с применением обоснованных штрафных санкций к ответственному исполнителю.

Таким образом, исследовав наиболее распространенные явления, способствующие процветанию теневого сектора экономики в России, сделан вывод, что решение проблемы должно решаться путем доступных механизмов.

Учитывая то, что в России пока нет комплексной программы борьбы с теневой экономикой, и в «Стратегии экономической безопасности России» конкретных мер не прописано, но для реализации стратегии экономической безопасности РФ Минэкономразвития считает необходимым скорректировать налоговую систему, для тех компаний, которые инвестируют, внедряют инновации, экспортируют. Поэтому, прежде всего, необходимо изменить ситуацию, при которой нарушение законов приносит большую выгоду, чем их соблюдение. А чтобы предприниматели не стремились нарушать налоговое законодательство, должен быть соблюден баланс интересов государства и бизнеса.

Первоочередными мерами по снижению уровня теневой экономики для законодательной и исполнительной власти могут стать:

- разработка более унифицированных законодательных норм контроля и, прежде всего, над уплатой налогов;
- снижение уровня коррупции за счет и усиления контроля посредством использования современных технологий для мониторинга незаконной деятельности и увеличения доходов населения;
- интеграция отдельных секторов теневой экономики в легальную экономику путем устранения нелегального рынка труда.

Законодательно прописанные инструменты контроля над качеством формирования данных в бухгалтерской отчетности позволят снизить уровень преступлений, связанных с манипулированием данными бухгалтерского учета. Основное требование – объективное и достоверное отражение происходящих процессов финансово-хозяйственной деятельности. Документы, содержащие сведения о той или иной хозяйственной операции, должны исключать всевозможные искажения, приписки и ошибки. Одним из требований, предъявляемых к учетной информации, можно рассматривать унификацию данных. Детализированная информация также может способствовать максимальной точности получаемых выводов в отношении пресечения преступлений, связанных с манипулированием данными бухгалтерского учета [12].

Список источников:

1. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Федеральный закон от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции».
3. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 №195-ФЗ.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)
5. Авдийский В.И., Дадалко В.А., Синявский Н.Г. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика». – Издание 3-е, переработанное и дополненное. – Москва: Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2019. – 538 с.
6. Анищенко В.Н., Богатырев С.И., Няргинен В.А., Шеверева Е.А. Теневая экономика как угроза экономической безопасности российской федерации: Учебное пособие. – Москва: Научный консультант, 2019. – 340 с.
7. Вакуленко К.Э. Теневая экономика: причины и формы, влияние на экономическую систему // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – №2. – С. 46-49.
8. Статистика и аналитика [Электронный ресурс] // Министерство Внутренних дел Российской Федерации: офиц. сайт. – URL: <https://мвд.рф/Deljatelnost/statistics/> (дата обращения: 10.10.2020).

9. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. – URL: www.imf.org/external/Russian/.

10. Рахматуллин М.А. Губайдуллина И.Н. Теневая экономика: проблемы противодействия: Учебное пособие. – Уфа: Уфимский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации, 2020. – 48 с.

11. Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.10.2020).

12. Чеглакова С.Г. Аналитический инструментарий управления ресурсами в обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №1 (90). – С. 617-621.

13. Чеглакова С.Г. Технологические приемы оценки достоверности микроэкономических показателей в учетной информации // Материалы IV Всероссийской научно-технической конференции «Актуальные проблемы современной науки и производства». – Рязань: РГРТУ, 2019. – С. 321-325.

Самыгин Д.Ю.

**РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Самыгин Денис Юрьевич; кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»; РФ, 440026, г. Пенза, ул. Красная, д. 40; e-mail: vekont82@mail.ru

В работе поднимается проблема обеспечения рациональных норм потребления пищевых продуктов, нашедшая отражение в редакции новой Доктрины продовольственной безопасности. Делается упор на то, что при реализации мер социально-экономической поддержки, направленных на достижение названных норм питания, важно учесть как ценовые, так и неценовые факторы. Поставлена задача определить зависимость уровня спроса на продукцию от потребительских предпочтений. Для ее решения использовался математический аппарат и программные средства построения эконометрических моделей на основе базы данных показателей, характеризующих уровень потребления по видам продукции на душу населения в разрезе регионов в среднем за 2016-2018 годы. Полученные модели позволили описать зависимость уровня спроса одних продуктов от уровня спроса на другие. Выявлена взаимосвязь уровня потребления по ряду основных видов продукции. Сделан вывод о значимости потребительских предпочтений наряду с доходами населения и ценами на продукцию в формировании структуры здорового питания. Практическая ценность полученных результатов заключается в том, что по опыту развитых стран структура спроса определяет структуру предложения и в итоге структуру доходов производителей. Это нужно учитывать при подготовке стратегических решений по продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономическая доступность, нормы рационального питания, потребительские предпочтения, модели спроса.

Samygin D.Yu.

ROLE OF CONSUMER PREFERENCES IN FOOD SAFETY

Samygin Denis Yurievich; candidate of economic sciences, associated professor; Penza State University; 40 Krasnaya street, Penza 440026, Russian Federation; e-mail: vekont82@mail.ru

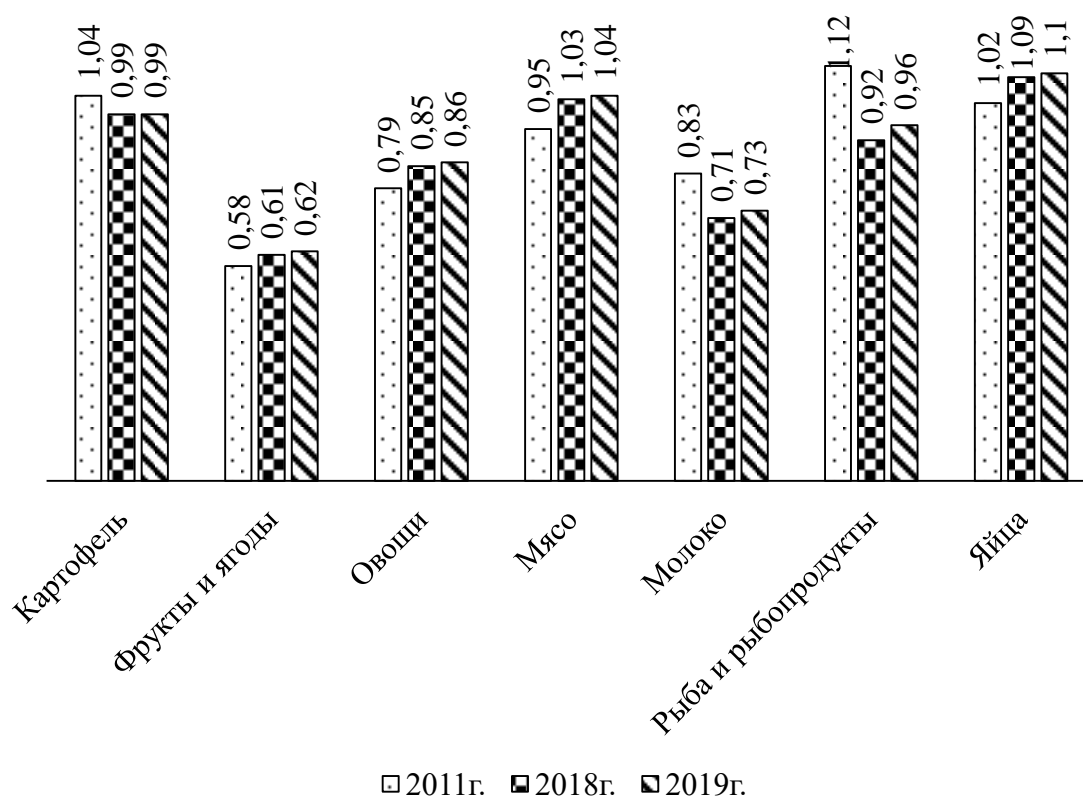
In the work the problem of provision of rational consumption norms of foodstuffs, which is reflected in the version of the new Doctrine of Food Safety is discussed. Both price, and non-price factors at realization of social and economic measures aimed at achievement of the nutrition norms, are emphasized. The task in view is to define dependence of the level of demand on production on consumer preferences. To solve this task mathematical apparatus and software for econometric models on the database of indicators characterizing average consumption level according to the production types per capita in a the regions for 2016-2018 were used. The received models allowed to describe dependence of the level of demand of one products on the level of demand of others. The interrelation of consumption level according to the number of basic kinds of production is revealed. The conclusion is made about the importance of consumer preferences together with incomes of the population and the production prices in formation of healthy nutrition structure. The practical value of the received results is that according to the experience of developed countries the demand structure defines the supply structure and, as a result, the structure of producers' incomes. It should be taken into consideration while strategic decisions making concerning food safety.

Keywords: food safety, economic availability, norms of balanced diet, consumer preferences, demand models.

Введение

С января 2020 года вступила в действие новая редакция Доктрины продовольственной безопасности, необходимость которой назрела в связи поменявшейся экономической обстановкой, достижением ключевых установок Доктрины-2010 и формирования качественно иных стратегических ориентиров развития агропродовольственного сектора.

Как отмечает академик И.Г. Ушачев, одно из важнейших изменений связано с уточнением стратегической цели по обеспечению населения страны безопасной, качественной и доступной сельскохозяйственной продукцией, которая дополнена необходимостью обеспечения рациональных норм потребления пищевой продукцией [10]. В этом контексте следует отметить категорию экономической доступности, которая характеризуется соотношением сформировавшегося уровня фактического потребления на душу населения с рациональными нормами питания, отраженными в Приказе Минздрава [1]. Сегодня эти нормы не выполняются по потреблению целого ряда основных видов продукции (рисунок 1), сдерживая тем самым уровень производства.



Источник: рассчитано автором по данным Росинформагротеха [2]

Рисунок 1 – Соотношение потребления продукции на душу населения с рациональными нормами, коэффициент

Анализ данных, представленных на рисунке 1, показывает, что по картофелю, фруктам и ягодам, овощам, молоку и рыбе соотношение уровня потребления продукции на душу населения с рациональными нормами ниже единицы, что подтверждает своевременность новой Доктрины. От государства потребуются немало усилий для достижения норм здорового питания каждым гражданином страны. Правительство РФ сегодня подтвердило серьезность намерений по обеспечению национальной продовольственной безопасности, вводя меры адресной социально-экономической поддержки отдельных слоев населения и семей с детьми, особенно в период пандемии коронавируса. Уже идут дискуссии о введении продуктовых сертификатов, которые, на наш взгляд, будут способствовать не только сдерживанию регрес-

са покупательной способности населения, в отличие от действующих мер. Такое вмешательство в аграрный сектор широко распространено в международной практике стратегического планирования [12] и находит отражение в продовольственных программах [13], повышающих платежеспособный спрос и сбалансированность структуры питания. В США, по исследованиям О.Г. Овчинников, структура спроса определяет структуру предложения и в итоге доходы производителей [7]. Автор статьи полагает, что эти изменения должны носить подконтрольный целенаправленный характер.

Материалы и методы исследования

На рынке, в том числе продовольствия, уровень потребления продукции определяют ценовые факторы. С ростом доходов населения и сдерживания темпов роста цен на продукцию уровень потребления будет приближаться к рациональным нормам, а структура питания, как отмечают иностранные коллеги [14], начнет смещаться от крахмалистых продуктов к фруктам, овощам и продукции животноводства. Под благоприятным воздействием ценовых факторов происходит изменение структуры потребления в пользу сбалансированности рациона питания (курица заменяется говядиной, картофель – овощами и т.п.) [15]. Нельзя здесь исключать влияние и неценовых факторов, таких как потребительские предпочтения, когда на уровень потребления одних видов продукции влияет уровень потребления по другим видам продукции. Имея инструменты описания природы подобного влияния [5], товаропроизводители смогут проще ориентироваться в необходимом ассортименте выпускаемой продукции с учетом норм их здорового питания. В этом контексте учитываются как интересы бизнеса, так и потребности общества.

Легкостью интерпретации полученных результатов отличаются линейные модели, но при выборе общего вида модели необходимо учитывать, что многие важные связи в экономике являются нелинейными [3]. Наибольшее распространение в исследованиях спроса и потребления получил вид уравнения регрессии производственного типа [11]. Поэтому предлагается следующая общая конструкция модели описания уровня потребления продукции на душу населения:

$$\ln(\Pi_n) = \sum_{i=1}^n a_i * \ln(\Pi_i),$$

где Π_n – уровень потребления на душу населения n-ой продукции;
 Π_i – уровень потребления на душу населения i-ой продукции,
 i – вид продукции, за исключением исследуемой.

За основу исследования взят уровень потребления на душу населения продуктов питания, определенных Доктриной. Исходные данные имеют пространственную структуру по регионам РФ в среднем за 2016-2018 гг. На начальном этапе проведена проверка данных на однородность выборки и нормальность распределения [4]. Отклонены экстремальные значения по ряду регионов, отличающихся высоким уровнем потребления хлебных продуктов, картофеля и молока на фоне низких доходов населения. Структура расходов на питание здесь сформирована в пользу дешевой продукции. Коэффициенты вариации по «усеченной» матрице исходных данных не превышают 33%. Оценка нормальности распределения показателей по критериям Шапиро-Уилкса и Лиллиефорса позволяет сделать вывод о приблизительном соответствии данного эмпирического распределения нормальному.

Эконометрический анализ проводился с использованием ППП Gretl в следующей последовательности: (1) построение регрессионной модели, (2) проверка наличия мультиколлинеарности регрессоров методом инфляционных факторов, (3) отбор факторов методом исключения из модели статистически незначимых переменных, (4) формирование скорректированной регрессионной модели, (5) оценка качества итоговой модели регрессии и значимости ее параметров [9, 8, 6].

Результаты и обсуждение

Модели потребления продукции позволяют описать более 99% зависимости переменной. Качество моделей во всех случаях с избытком укладывается в норму по критерию Фишера (Значимость $F < 0,05$). Качество параметров моделей отвечает установленным критериям Стьюдента (Р-Значение $< 0,05$). Ни в одном случае гипотеза о наличии мультиколлинеарности методом инфляционных факторов на подтверждена.

Таблица 1 – Модели влияния потребительских предпочтений на уровень потребления основных видов продукции на душу населения

Продукция	Обозначения	Модель	R ²	Р-значение (F)
Картофель	к	$P_x^{0,4456} * P_o^{0,2587} * P_y^{0,3533} * P_c^{0,3296}$	99,87	4,41e-91
Масло растительное	мр	$P_x^{0,3259} * P_c^{0,2617}$	99,77	8,03e-91
Молоко и молокопродукты	мол	$P_f^{0,2783} * P_{мяс}^{0,2665} * P_y^{0,2652} * P_p^{-0,1384}$	99,97	4,6e-118
Мясо и мясопродукты	мяс	$P_{мол}^{0,3508} * P_y^{0,3642} * P_p^{0,1702}$	99,94	3,3e-113
Овощи и бахчевые	о	$P_k^{0,2359} * P_f^{0,2359}$	99,96	1,4e-110
Рыба и рыбные продукты	р	$P_x^{-0,5479} * P_f^{0,4484} * P_{мяс}^{0,6928} * P_y^{0,3951}$	99,71	1,52e-82
Сахар и кондитерские изделия	с	$P_x^{0,3496} * P_f^{0,2359} * P_{мяс}^{0,2384} * P_y^{0,2474} * P_{мр}^{0,2373}$	99,93	9,7e-101
Фрукты	ф	$P_o^{0,4852} * P_{мол}^{0,2676} * P_p^{0,1467}$	99,94	8,1e-107
Хлеб и хлебные продукты	х	$P_{мол}^{0,1960} * P_c^{0,4239}$	99,97	6,5e-116
Яйца, шт./год	я	$P_k^{0,1437} * P_o^{0,1301} * P_{мяс}^{0,3175} * P_p^{0,1049}$	99,97	1,2e-113

* $P_{к...я}$ – уровень потребления соответствующей продукции на душу населения, кг/год

Источник: получено автором

Полученные модели позволяют оценить влияние потребительских предпочтений на уровень потребления каждого вида продукции. Спрос на картофель определяется спросом на 4 вида продукции (хлеб, овощи, яйца и сахар), на масло растительное – 2 вида (хлеб и сахар), на молоко – 4 вида (фрукты, мясо, яйца и рыба), на мясо – 3 вида (молоко, яйца, рыба), на овощи – 2 вида (картофель фрукты) и т.д.

Увеличение спроса на 1% ведет:

- по хлебной продукции к росту спроса картофеля на 0,45%, масла растительного – на 0,33%, сахара и кондитерских изделий – на 0,35% и снижению спроса рыбных продуктов на 0,55%;
- по овощам к увеличению потребления картофеля на 0,26% и яиц – на 0,13%;
- по яйцам к росту спроса картофеля на 0,35%, молока и молокопродуктов – на 0,27%, мяса и мясопродуктов – на 0,36%;
- по сахару к росту картофеля на 0,33%, масла растительного – на 0,26%, хлебных продуктов – на 0,42%;
- молоку и молокопродуктам к росту потребления мяса на 0,35% и хлебных продуктов – на 0,20%;
- по мясу и мясопродуктам к росту спроса на молоко на 0,27% и яиц – на 0,32%;
- по картофелю к увеличению уровня потребления овощей на 0,24% и яиц – на 0,14%.

Наблюдается определенная взаимозависимость спроса между хлебными продуктами и сахаром, овощами и картофелем, картофелем и яйцами, овощами и фруктами, молоком и мясом, молоком и фруктами, мясом и рыбой, мясом и яйцами. Это можно способствовать научно обоснованному формированию специализации производителей продукции.

Выводы

Таким образом, результаты исследования показывают, что роль потребительских предпочтений достаточно велика в формировании структуры здорового питания. Это нужно учитывать при реализации основных положений Доктрины-2020, направленных на обеспечение рациональных норм потребления пищевых продуктов. На основе взаимосвязи уровня потребления одних видов продукции с другими можно добиться сбалансированности рациона питания, повысить клиентоориентированность производителей. Полученные модели описания уровня потребления на душу населения смогут выступать в руках органов власти своеобразным инструментом поддержки принятия стратегических решений по продовольственной безопасности.

Список источников:

1. Приказ Минздрава России от 19.08.2016 №614 (ред. от 25.10.2019) «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания».
2. Ресурсы и использование продукции (по видам) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 15.11.2020).
3. Айвазян С.А., Фантаццини Д. Эконометрика - 2: продвинутый курс с приложениями в финансах: учебник. – Москва: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 944 с.
4. Бакиров Н.К. Проверка гипотез об однородности и симметричности распределений для многомерных данных // Уфимский математический журнал. – 2010. – №4. – С. 3-23.
5. Барышников Н.Г., Самыгин Д.Ю. Моделирование агропродовольственной политики региона // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – №1. – С. 71-76.
6. Исмагилов И.И., Кадочникова Е.И. Многофакторная регрессия в среде Gretl: учебно-методическое пособие. – Казань: Казан. ун-т, 2016. – 62 с.
7. Овчинников О.Г. Пропаганда здорового питания и оптимизация продовольственного рациона в США // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2017. – №4 (568). – С. 49-66.
8. Орлова И.В. Подход к решению проблемы мультиколлинеарности при анализе влияния факторов на результирующую переменную в моделях регрессии // Фундаментальные исследования. – 2018. – №3. – С. 58-63.
9. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2019. – 389 с.
10. Ушачев И.Г., Чекалин В.С. Новая доктрина продовольственной безопасности и меры по реализации ее основных положений // АПК: экономика, управление. – 2020. – №4. – С. 4-12
11. Шанченко Н.И. Эконометрика: лабораторный практикум. – Ульяновск: УлГТУ, 2004. – 79 с.
12. Aliyeva L.Z., Huseynova S.A., Babayeva S.J., Huseynova V.A., Nasirova O.A. & Hanzade F. Food security and optimal government intervention level in agriculture (comparative analysis). // Bulgarian Journal of Agricultural Science. – 2019. – No. 25 (2). – pp. 12-20.
13. Gundersen C. The Right to Food in the United States: The Role of the Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP) // American Journal of Agricultural Economics. – 2019. – No. 101. – pp. 1328-1336.
14. Martin W. Economic growth, convergence and agricultural economics // Agricultural Economics. – 2019. – No 50. – pp. 7-27. – URL: <https://doi.org/10.1111/agec.12528>. (дата обращения: 13.10.2020).
15. Samygin D., Baryshnikov N., Shlapakova N. Models of investment appeal of agribusiness in russian regions // J. Ponte. – 2017. – Vol. 73 – Issue 2. – pp. 344-351. – DOI: 10.21506/j.ponte.2017.2.29

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

УДК 657.6:658.5

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.04/64-71

Горбач Д.О., Ханенко М.Е., Алтынникова Л.А.

БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Горбач Дарья Олеговна; обучающаяся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: sunshine11291@mail.ru

Ханенко Мария Евгеньевна; кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: hmae@yandex.ru

Алтынникова Людмила Александровна; кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: alyudmila@bk.ru

Каждая операция, которую совершает предприятие в результате финансово-хозяйственной деятельности, находит отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности. С помощью бухгалтерской (финансовой) отчетности можно оценить эффективность функционирования предприятия. В данной статье рассмотрена сущность бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее основные показатели, описаны технологии, применяемые для анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также указаны пользователи, для которых представляют интерес бухгалтерские данные при принятии управленческих решений. Оценка финансово-хозяйственной деятельности проведена на основании бухгалтерской отчетности предприятия МУП «Водоканал», что позволяет раскрыть практические аспекты анализа бухгалтерских данных и их использование в системе управления организацией. Унитарные предприятия имеют свою специфику осуществления финансово-хозяйственной деятельности, которая связана с особенностями управления государственной собственностью, что влияет на выбор методов и показателей для анализа состава и структуры имущества, источников его формирования и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, бухгалтерский баланс, программное обеспечение, пользователи бухгалтерской информации, анализ финансово-хозяйственной деятельности, структура имущества коммерческой организации, унитарные предприятия.

Gorbach D.O., Khanenko M.E., Altynnikova L.A.

ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS AS THE MAJOR ELEMENT IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION

Gorbach Daria Olegovna; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: sunshine11291@mail.ru

Khanenko Maria Evgenievna; candidate of economic sciences, associated professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: hmae@yandex.ru

Altynnikova Lyudmila Alexandrovna; candidate of economic sciences, associated professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: alyudmila@bk.ru

© Горбач Д.О., Ханенко М.Е., Алтынникова Л.А., 2020

Practically each action, which the enterprise undertakes as a result of economic activity, is reflected in accounting (financial) statements. With accounting (financial) statements it is possible to estimate efficiency of the enterprise functioning. In the article the essence of accounting (financial) statements and its basic indicators are considered. The technologies applied to analyze accounting (financial) statements are described. Besides the users, for whom accounting data is of interest, are presented. The estimation of financial and economic activity is carried out on the basis of accounting statements of the enterprise MUP (MUE - Municipal Unitary Enterprise) "Vodokanal". Unitary enterprises have their own specifics of financial and economic activity, which is connected with the peculiarities of state property management. It affects the choice of methods and indicators for analyzing the property organization and structure, the sources of its formation and financial stability.

Keywords: accounting (financial) statements, balance sheet, software, users of accounting information, analysis of financial and economic activity, property structure of the commercial organization.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями Закона «О бухгалтерском учете» [2].

Бухгалтерская отчетность включает в себя бухгалтерский баланс, пояснение к бухгалтерскому балансу и отчет о финансовых результатах.

На основании данных бухгалтерского баланса можно определить:

- состав, структуру и динамику данных актива и пассива баланса;
- наличие собственного оборотного капитала;
- величину чистых активов организации;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициенты платежеспособности, ликвидности и т.д. [7].

Для анализа бухгалтерской отчетности применяются современные информационные технологии. На рисунке 1 представлены примеры программ, используемых для обработки данных финансовой отчетности [7].



Рисунок 1 – Современные информационные технологии, используемые для анализа бухгалтерской отчетности

Для анализа бухгалтерской отчетности было выбрано предприятие МУП «Водоканал» (г. Мценск, Орловская область). Данная организация является хозрасчетным предприятием, действующим на основании ГК РФ и Устава. МУП «Водоканал» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в учреждениях банков. Организация создана на неограниченный срок. Предприятие ведет бухгалтерский и налоговый учет с использованием бухгалтерских программ, а именно «1С:Бухгалтерия 8.3».

По результатам изучения Устава МУП «Водоканал» можно отметить, что целью создания предприятия является удовлетворение нужд населения и предприятий города водой и очисткой сточных жидкостей, повышение технического уровня эксплуатации оборудования реализации на основе полученной прибыли.

Предприятие МУП «Водоканал» является плательщиком страховых взносов и следующих налогов:

- налога на прибыль;
- налога на имущество организации;
- налога на доходы физических лиц;
- налога на добавленную стоимость;
- транспортного налога.

Уставный фонд предприятия МУП «Водоканал» формируется учредителем и составляет 1 647 564 рублей.

Оценка финансового состояния МУП «Водоканал» (г. Мценск) строилась на основе анализа финансов-хозяйственной деятельности предприятия за 2018-2020 гг. Для анализа использовались данные бухгалтерской (финансовой) отчетности – бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

На основе данных бухгалтерского баланса в таблице 1 приведена структура имущества предприятия МУП «Водоканал» (г. Мценск). Анализ структуры имущества позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе оборотные и внеоборотные активы, изучить динамику структуры имущества.

Таблица 1 – Структура имущества МУП «Водоканал» и источники его формирования за 2017-2019 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	75530	72289	68724	70,1	64,8	-6806	-9
в том числе: основные средства	60715	57809	54128	56,4	51,1	-6587	-10,8
нематериальные активы	47	23	–	<0,1	–	-47	-100
2. Оборотные, всего	32191	35009	37 272	29,9	35,2	+5081	+15,8
в том числе: запасы	2574	2737	3153	2,4	3	+579	+22,5
дебиторская задолженность	25708	26356	28716	23,9	27,1	+3008	+11,7
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	3863	5851	5354	3,6	5,1	+1491	+38,6

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Пассив							
1. Собственный капитал	77700	78102	77574	72,1	73,2	-126	-0,2
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–	–
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства*, всего	30021	29196	28422	27,9	26,8	-1599	-5,3
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	107 721	107 298	105 996	100	100	-1 725	-1,6

* Без доходов будущих периодов, возникших в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи, включенных в собственный капитал.

Согласно данным таблицы 1 можно отметить, что доля текущих активов на конец 2019 года составляет одну треть от всех активов МУП «Водоканал», остальную долю (две трети) составляют внеоборотные средства.

Также можно отметить, что общий размер активов МУП «Водоканал» существенно не изменился. Собственный капитал предприятия уменьшился на 126 тыс. руб.

На рисунке 2 представлена структура активов организации МУП «Водоканал» в разрезе основных групп.



Рисунок 2 – Структура активов МУП «Водоканал» (на конец 2019 года)

Большую долю в структуре активов МУП «Водоканал» занимают внеоборотные активы, наименьшую – запасы. Снижение активов МУП «Водоканал» объясняется уменьшением размера основных средств на 6587 тыс. руб.

Обращая внимание на пассив баланса, можно наблюдать снижение таких показателей, как доходы будущих периодов (на 47,1%), кредиторская задолженность (на 43,1%) и нераспределенная прибыль (на 9,8%).

Также, согласно полученным результатам, отмечается рост дебиторской задолженности и оценочных обязательств (на 3008 тыс. руб. и 308 тыс. руб. соответственно)

На конец 2019 года собственный капитал незначительно уменьшился по сравнению с началом исследуемого периода и составляет 77574 тыс. руб.

Оценка стоимости чистых активов МУП «Водоканал» представлена в таблице 2. Анализ стоимости чистых активов проводится для определения оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом

Согласно полученным данным, чистые активы МУП «Водоканал» на конец 2019 года значительно превышают уставный капитал, что положительно сказывается на финансовом состоянии предприятия.

Таблица 2 – Оценка стоимости чистых активов МУП «Водоканал», г. Мценск за 2017-2019 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	77700	78102	77574	72,1	73,2	-126	-0,2
2. Уставный капитал	1648	1648	1648	1,5	1,6	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	76052	76454	75926	70,6	71,6	-126	-0,2

По сравнению с 2017 годов в 2019 году наблюдается тенденция к снижению чистых активов на 126000 рублей.

Кроме того, на основе данных бухгалтерского баланса была проанализирована финансовая устойчивость предприятия МУП «Водоканал» (таблица 3). Для анализа использовались следующие показатели:

- СОС1 – собственные оборотные средства, рассчитанные без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов МУП «Водоканал»;
- СОС2 – собственные оборотные средства, фактически равные чистому оборотным капиталом МУП «Водоканал» и рассчитанные с учетом долгосрочных пассивов;
- СОС3 – собственные оборотные средства, рассчитанные с учетом долгосрочных пассивов и краткосрочной задолженности по кредитам и займам МУП «Водоканал».

Данное исследование позволило установить, насколько рационально предприятие МУП «Водоканал» управляет собственными и заемными средствами в течение исследуемого периода.

Из данных таблицы 3 видно, что на конец анализируемого периода запасы предприятия полностью покрываются собственными оборотными средствами, что характеризует финансовое состояние МУП «Водоканал» как абсолютно устойчивое. Все три показателя собственных оборотных средств за два исследуемых года улучшили свои показатели.

Таблица 3 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств за 2017-2019 гг.

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб.		Излишек (недостаток), тыс. руб.		
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019
СОС1	2170	8850	-404	+3076	+5697
СОС2	2170	8850	-404	+3076	+5697
СОС3	2170	8850	-404	+3076	+5697

Анализ соотношения активов МУП «Водоканал» по степени ликвидности, представленных в таблице 4, основывался на следующих показателях:

- А1. – высоколиквидные активы МУП «Водоканал», включающие в себя денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- А2. – быстрореализуемые активы МУП «Водоканал», представляющие собой краткосрочную дебиторскую задолженность;
- А3. – медленно реализуемые активы МУП «Водоканал», состоящие из прочих оборотных активов;
- А4. – труднореализуемые активы МУП «Водоканал», включающие показатели внеоборотных активов;
- П1. – текущая кредиторская задолженность МУП «Водоканал»;
- П2. – краткосрочные обязательства МУП «Водоканал» за исключением текущей кредиторской задолженности;
- П3. – долгосрочные обязательства МУП «Водоканал»;
- П4. – собственный капитал МУП «Водоканал».

Данный коэффициент дает понять, какова вероятность того, что хозяйствующий субъект сумеет расплатиться по краткосрочным долгам.

Таблица 4 – Оценка соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения за период 2019 г.

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1.	5354	+38,6	≥	П1.	8977	-9,2	-3623
А2.	28716	+11,7	≥	П2.	19445	-3,4	+9271
А3.	3202	+22,2	≥	П3.	0	–	+3202
А4.	68724	-9	≤	П4.	77574	-0,2	-8850

Из полученных данных таблицы 4 видно, что выполняются все соотношения, характеризующие соотношение активов по степени ликвидности, кроме одного. Данное соотношение характеризует неспособность предприятия погасить за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений наиболее срочные обязательства.

Важно отметить, что в соответствии с принципами оптимальной структуры активов у предприятия МУП «Водоканал» для погашения среднесрочных обязательств достаточно объема краткосрочной дебиторской задолженности.

По результатам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности МУП «Водоканал» (г. Мценск) можно сделать следующие выводы:

- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности полностью соответствует нормальному значению;

- чистые активы МУП «Водоканал» превышают уставный капитал, однако за весь анализируемый период произошло снижение их величины, что объясняется уменьшением размера основных средств;
- чистая прибыль МУП «Водоканал» за 2019 год составила 199 тыс. руб.;
- изменение собственного капитала МУП «Водоканал» практически равно общему изменению активов исследуемого предприятия;
- не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- за 2019 год МУП «Водоканал» получена прибыль от продаж (324 тыс. руб.), но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом (-2670 тыс. руб.);
- коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже принятой нормы, что говорит о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств;
- не укладывается в нормативное значение коэффициент абсолютной ликвидности, что характеризует неспособность предприятия расплачиваться по своим обязательствам с помощью наиболее ликвидных активов.



Рисунок 3 – Пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности

Учетная информация в бухгалтерском учете формируется для того, чтобы предоставлять заинтересованным лицам полную и достоверную информацию о деятельности организации и ее имущественном положении. Кроме того, такая информация может использоваться ими для контроля за соблюдением законодательства РФ, наличием и движением имущества и обязательств организации, а также использованием ресурсов. Получая соответствующую информацию, пользователи могут способствовать предотвращению отрицательных результатов деятельности и выявлению внутренних резервов финансовой устойчивости [1]. Пользователи информации бухгалтерской (финансовой) отчетности приведены на рисунке 3 [1].

Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность - это систематизированная информация, описывающая хозяйственные операции, имущественное и финансовое положение организации за конкретный отчетный период.

Отчетность связывает и интегрирует всю информацию об организации и является финальной стадией ведения бухгалтерского учета. Она предоставляется всеми организациями в государственные налоговые органы и может охарактеризовать экономическую эффективность предприятия. Все данные бухгалтерской (финансовой) отчетности являются открытой информацией, поэтому организации должны предоставить доступ к ней всем интересующимся субъектам: кредиторам, инвесторам, банкам, налоговой инспекции, покупателям. Анализ данных бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяет объективно оценивать финансовое состояние предприятия и принимать управленческие решения, повышающие эффективность его функционирования.

Список источников:

1. Бузова А.П. Роль и значение бухгалтерского баланса в системе бухгалтерской (финансовой) отчетности в современных условиях // Научный Вестник Арктики. – 2019. – №5. – С. 71-73.
2. Нурғалиева А.К., Латыпова М.А. Бухгалтерский баланс и его использование для оценки финансового положения // Экономика и социум. – 2020. – №4 (71). – С. 649-655.
3. Приходько Н.А. Бухгалтерский учет как основной вид хозяйственного учета // Экономика, бизнес, инновации: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 1. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2019 – С. 144-146.
4. Сафронова О.Н. Бухгалтерский баланс как основной источник информации о финансовом состоянии предприятия // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2018. – №1 (45). – С. 172-179.
5. Тимченко О.А. Бухгалтерский баланс как форма бухгалтерской (финансовой) отчетности // Форум молодых ученых. – 2018. – №12-4 (28). – С. 92-95.
6. Ханенко М.Е., Горбач Д.О. Бухгалтерский баланс – как один из элементов в системе управления бизнесом организации // Функции учёта, анализа и аудита в принятии управленческих решений: сборник научных трудов международного экономического форума «Бакановские чтения» (Орел, 27-28 ноября 2019 г.) / под общ. ред. Н.А. Лытневой. – Орел: ОрелГУЭТ, 2020. – С. 56-60.
7. Яркова Е.А. Компьютеризация и автоматизация бухгалтерского учета // Державинские чтения: материалы XXII всероссийской научной конференции. 25-26 апреля 2017 г. Ч. I / отв. ред. Я.Ю. Радюкова. – Тамбов: ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина», 2017. – С. 522-527.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

УДК 331.108.2:658.5

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.04/72-79

Лытнева Н.А., Акимова М.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Лытнева Наталья Алексеевна; доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Акимова Марина Владимировна; обучающаяся; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: marina-akimova-99@mail.ru

Статья посвящена анализу трудовых ресурсов предприятия, поскольку труд, начиная со времен зарождения и развития производственной деятельности, был самым главным фактором производства. Обоснована актуальность проблемы совершенствования методики анализа эффективности использования трудовых ресурсов в современных условиях. Раскрыто значение анализа показателей производительности труда, зависимости качества трудовой деятельности от различных факторов, показано направление исследования движения кадрового персонала, что позволит выявить резервы роста эффективности производственных процессов на предприятии. Комплексный анализ показателей по труду, производительности труда работников продемонстрировал их взаимосвязь с уровнем оплаты труда. На основе результатов анализа даны практические рекомендации по развитию методики анализа кадрового потенциала производственного предприятия, разработаны оптимальные пути повышения производительности труда для исследуемого предприятия.

Ключевые слова: анализ, труд, трудовые ресурсы, производительность труда.

Lytneva N.A., Akimova M.V.

PERFECTION OF THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USE OF THE MANPOWER IN MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Lytneva Natalia Alekseevna; doctor of economic sciences, professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Akimova Marina Vladimirovna; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: marina-akimova-99@mail.ru

Article is devoted the analysis of a manpower of the enterprise as work, since times of origin and development of industrial activity, was the most important factor of manufacture. The urgency of a problem of per-

fection of a technique of the analysis of efficiency of use of a manpower in modern conditions is proved. Value of the analysis of indicators of labour productivity, revealing of dependence of quality of labour activity from various factors, a direction of research of movement of the personnel personnel that will allow to reveal reserves of growth of efficiency of productions at the enterprise is opened. The complex analysis of indicators on work, labour productivity of workers has allowed to reveal their interrelation with payment level. On the basis of results of the analysis practical recommendations about development of a technique of the analysis of personnel potential of the industrial enterprise are made, optimum ways of increase of labour productivity are developed for the investigated enterprise.

Keywords: the analysis, work, a manpower, labour productivity.

В условиях осложнения общемировой политической, социальной обстановки на протяжении нескольких десятков лет в РФ наблюдается снижение общих и частных показателей экономической эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. В том числе за последние годы для большей части российских организаций, основным видом деятельности которых является производство товарной продукции, выявлена тенденция снижения уровня производительности труда.

Производительность труда – важный показатель эффективности управления трудовыми ресурсами на предприятии. Его величина и положительная динамика роста способны оказать существенное влияние на финансовые результаты деятельности организации. Именно поэтому повышение производительности труда является одной из важнейших задач как для экономики всей страны, так и для отдельных хозяйствующих субъектов.

Оптимальные пути повышения производительности труда для каждого предприятия уникальны и зависят от вида и специфики экономической деятельности, кадровой политики, степени автоматизации производства, форм и систем оплаты труда и многих других факторов [1]. Прежде чем выявить резервы роста производительности труда в компании, необходимо провести комплексный анализ ее деятельности. Такой анализ должен определить экономическую эффективность использования ресурсов, структуру затрат на основное производство, динамику основных показателей по трудовым ресурсам и их использованию на предприятии, фонд оплаты и взаимосвязь с производительностью труда и связанный с ней показатель трудоемкости производства [2].

В качестве объекта исследования трудовых ресурсов выбрана Тульская кондитерская фабрика «Ясная Поляна». Период ее создания относится к 1973 году. На сегодняшний день фабрика является ведущим производителем кондитерских товаров Тульской области. Численность работников фабрики составляет более 500 человек, что позволяет говорить о масштабах бизнеса. В связи с чем анализ производительности труда и ее динамики в производственной организации представляет большой интерес [3].

Для оценки уровня производительности труда в ОАО «Ясная Поляна» в первую очередь необходимо определить экономическую эффективность использования ресурсов. Показатели эффективности, определенные расчетным способом, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Экономическая эффективность использования ресурсов предприятия

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2017	2018	2019	
Выручка, тыс. руб.	1731428,00	1784228,00	1610939,00	93,0
На 1 чел.-час. руб.	0,95	0,96	0,87	91,6
На 100 руб. производственных затрат	173,24	170,86	169,02	97,6
На 1000 руб. основных производственных фондов	12166,81	11569,78	8756,36	72,0
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	344300,00	282925,00	159275,00	46,3
На 1 чел.-час. Руб.	0,19	0,15	0,09	47,4
На 1 руб. производственных затрат, руб.	0,34	0,27	0,17	50,0
Рентабельность производства продукции	29,37	21,42	12,64	-
Норма прибыли, %	38,60	34,16	18,25	-

Как показал анализ, несмотря на увеличение в 2018 году численности работников на 16 человек, выручка на 1 человеко-час в ООО «Ясная Поляна» выросла, что было обеспечено ростом общего показателя выручки (в 2018 году она была максимальной за весь период). В 2019 году выручка на 1 человеко-час оказалась меньшей, чем в начале периода, составив 0,865 руб. Выручка в расчете на производственные затраты позволяет оценить эффективность расходов предприятия на материальные затраты. Она показывает, сколько рублей выручки компания получает со 100 рублей материальных затрат, в которые входят затраты на сырье, материалы, комплектующие изделия и др. На протяжении 2017-2019 гг. наблюдалось снижение выручки в расчете на 100 рублей производственных затрат. Выручка в расчете на основные производственные фонды позволяет оценить эффективность использования таких ключевых ресурсов предприятия, как основные фонды. Она определяет величину выручки, получаемой компанией с 1000 рублей основных производственных фондов. На протяжении 2017-2019 гг. наблюдалось снижение выручки в расчете на эту величину. В 2019 году темп роста выручки к 2018 году составил 90,3%, а темп роста среднегодовой стоимости основных фондов – 119,3%, что также обеспечило уменьшение величины выручки на 1000 рублей основных производственных фондов. Прибыль до налогообложения на 1 человеко-час определяет, сколько рублей годовой прибыли приносит предприятию один работник в час. Этот показатель позволяет оценить эффективность хозяйственной деятельности всей организации и отдельно каждого ее работника. На протяжении 2017-2019 гг. наблюдалось снижение прибыли до налогообложения в «Ясной Поляне» в расчете на 1 человеко-час. В 2018 году такое снижение было вызвано падением уровня прибыли организации на 17,8% по сравнению с 2017 годом, а также увеличением среднесписочной численности рабочих. В 2019 году прибыль до налогообложения в «Ясной Поляне» сократилась еще на 43,7% по сравнению с предыдущим годом, что и снизило величину рассматриваемого показателя. Прибыль до налогообложения на 1 рубль производственных затрат определяет, сколько рублей годовой прибыли приносит предприятию 1 рубль материальных затрат. Данный показатель позволяет оценить финансовый результат хозяйственной деятельности компании и соблюдение принципов экономичности производства. На протяжении 2017-2019 гг. наблюдалось снижение прибыли до налогообложения в «Ясной Поляне» в расчете на 1 рубль производственных затрат.

В 2018 году падение уровня прибыли на 17,8%, а также увеличение стоимости материальных затрат предприятия на 4,5% привели к снижению прибыли до налогообложения в расчете на 1 рубль производственных затрат. В 2019 году сокращение прибыли до налогообложения на 43,7% и снижение стоимости материальных затрат на 8,7% привели к уменьшению величины рассматриваемого показателя. Рентабельность производства продукции – отношение чистой прибыли предприятия к себестоимости проданной продукции [3]. За период 2017-2019 гг. наблюдалось снижение показателя рентабельности производства – его темп роста составил минус 16,7%. С 2017 по 2019 годы чистая прибыль «Ясной Поляны» постоянно уменьшалась, а себестоимость товаров имела общую тенденцию к росту.

Таким образом, предприятию для увеличения показателя рентабельности производства необходимо направить свои силы либо на увеличение чистой прибыли (путем, например, улучшения использования производственных фондов), либо на уменьшение себестоимости производимых товаров (покупка более дешевого сырья, применение ресурсосберегающих технологий), либо воздействовать на обе эти величины одновременно. Норма прибыли – один из показателей, характеризующих эффективность использования авансированного капитала. На протяжении всего срока исследования норма прибыли имела четкую тенденцию к снижению с общим темпом, равным 20,35%. Данная тенденция во многом может быть объяснена сокращением чистой прибыли «Ясной Поляны».

Анализируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что экономическая эффективность использования ресурсов в ТКФ «Ясная Поляна» к концу исследуемого периода снизилась. Общее снижение величины выручки, чистой прибыли, одновременное увеличение себестоимости производимой продукции свидетельствуют о том, что Общество имеет про-

блемы и его руководству следует уделить должное внимание более рациональной организации производственного процесса в целях достижения ощутимого эффекта от хозяйственной деятельности. В качестве направлений возможного решения проблемы можно выделить: повышение производительности труда (выработка на 1 рабочего, разработка более экономичных методик производства, применение ресурсосберегающих технологий), снижение производственных затрат, различные механизмы повышения выручки и прибыли.

Проведем анализ структуры затрат ОАО «ТКФ «Ясная Поляна» на основное производство. Данные анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Структура затрат на основное производство предприятия

Показатели	2017 год		2018 год		2019 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	999450	70,49	1044272	66,10	953094	63,45
Оплата труда	283039	20,18	288306	18,34	302088	20,01
Отчисления на соц. нужды	80811	5,71	83041	5,25	87134	5,86
Амортизация	20175	1,43	20976	1,32	26751	1,82
Прочие расходы	34435	2,19	145835	8,99	137029	8,86
Итого затрат	1417910	100,0	1582430	100,0	1506096	100,0

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод о существенной доле материальных затрат в общей их структуре в ТКФ «Ясная Поляна». В связи с этим рентабельность предприятия во многом зависит от эффективности контроля его материального состояния, а также от рационального использования применяемых в производстве материалов. Преобладание материальных затрат на предприятиях такого типа вполне объясняется спецификой их деятельности – производство кондитерских изделий. Естественно, что для производства нужны ресурсы и в первую очередь материальные, ведь, сколько бы умелых и высококвалифицированных работников ни имела организация, какой бы объем основных фондов у нее ни был, производство не будет запущено, пока не будут произведены необходимые материальные затраты.

Оценивая динамику материальных затрат в ОАО «Ясная Поляна» за 2017-2019 гг., можно сделать вывод о снижении их доли в общей структуре расходов (на 7,04%). Темп роста общей стоимости материальных затрат в 2019 году по сравнению с началом исследуемого периода (2017 годом), составил 95,4%, то есть в 2019 году (в сравнении с 2017 годом) «Ясная Поляна» понесла на 4,6% меньше затрат на материальные ресурсы. Такая динамика может быть объяснена изменением затрат организации по выплате денежных средств поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги, поскольку расходы на приобретение сырья и материалов составляют существенную долю в общей структуре материальных затрат организации. Наблюдаемое в Обществе явление должно способствовать стимулированию управленческого персонала в разработке путей по увеличению эффективности использования материальных ресурсов. Достичь этого можно путем воздействия на такие показатели, как материалоотдача и материалоемкость.

За анализируемый период исследования наблюдается снижение материалоотдачи и увеличение материалоемкости в ТКФ «Ясная Поляна», что свидетельствует о снижении эффективности использования материальных ресурсов на производстве. Следовательно, для достижения оптимальных результатов своей деятельности руководству Организации необходимо принять соответствующие меры, направленные на повышение показателя материалоотдачи и снижение показателя материалоемкости. В качестве таковых мер могут быть: организация производственного процесса таким образом, чтобы на изготовление одной единицы продукции требовалось меньше материальных ресурсов (внедрение и применение различного рода ресурсосберегающих технологий); определение обоснованных норм расхода материалов; разработка мер по стимулированию работников бережно и более экономно использовать материалы; снижение доли бракованных изделий и т.д. На втором месте по доле в

структуре затрат на основное производство в «Ясной Поляне» находится заработная плата. Ее величина на протяжении всего периода исследования набирала обороты, темп ее роста в 2019 году (по сравнению с 2017 годом) составил 106,7%. Такой рост обусловлен общим увеличением численности работников на предприятии (927 работников в 2017 году и 942 работника в 2019 году), а также повышением их среднемесячной заработной платы. Темп роста заработной платы составил 104,7%.

Безусловно, материальное стимулирование работников фабрики – важный фактор, способный оказать влияние на индивидуальную заинтересованность каждого работника в достижении общих поставленных целей. Однако руководителям следует помнить один из основных принципов организации оплаты труда: превышение темпов роста производительности над темпами роста заработной платы [8]. Такой принцип направлен на максимальное раскрытие способностей работников независимо от типа трудовой деятельности (умственная или физическая). Отчисления на социальные нужды в ТКФ «Ясная Поляна» на протяжении всего периода имели устойчивую тенденцию к росту. Общий темп роста составил 107,8%. Данный показатель напрямую зависит от численности работников и, следовательно, от величины денежных средств, необходимых для оплаты их труда (темп роста – 106,7%). В анализируемой организации за исследуемый период наблюдается увеличение доли затрат на амортизацию в общей структуре. Темп роста амортизационных затрат составил 132,6%. Доля прочих затрат к концу периода также увеличилась. Темп их роста составил 397,9%, т.е. к 2019 году прочие расходы «Ясной Поляны» увеличились почти в 4 раза по сравнению с расходами 2017 года.

Таким образом, проанализировав произошедшие за 2017-2019 годы изменения в структуре затрат ОАО ТКФ «Ясная Поляна», можно сделать вывод об увеличении общего объема затрат организации (их рост составил 106,2%). Причем именно в 2018 году общие расходы предприятия достигли своего максимального значения, что во многом было связано с увеличением объема прочих расходов в общей их структуре (в 2018 году их рост составил 423,5% к предыдущему году, то есть более чем в 4 раза увеличились прочие расходы). В 2019 году наблюдается некоторое снижение общего объема затрат организации (темп роста составил 95,2%). Заметное влияние на это оказало снижение объема материальных (91,3% к 2018 году) и прочих затрат (94,0% к 2018 году).

Проанализируем взаимосвязь фонда оплаты труда и производительности в ТКФ «Ясная Поляна». Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Фонд оплаты и взаимосвязь с производительностью труда

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2017	2018	2019	
Денежный доход в расчете на 1 работника, тыс. руб.	1867,8	1892,1	1710,1	91,6
Годовой фонд оплаты труда в расчете на 1 работника, тыс. руб.	305,3	305,7	320,7	105,1
Удельный вес фонда оплаты труда в денежном доходе, %	16,3	16,2	18,8	2,5
Месячный фонд оплаты труда в расчете на 1 работника, руб.	25,4	25,5	26,7	105,1
Коэффициент опережения производительности труда над средней заработной платой	-	0,9	-14,3	-

На протяжении исследуемого периода наблюдалось сначала уменьшение (в 2018 году на 0,1% к 2017 году), а затем увеличение (в 2019 году на 2,6% к 2018 году) доли, которую занимает оплата труда в денежном доходе предприятия. К концу периода удельный вес фонда оплаты труда увеличился на 2,5%, что было вызвано сокращением объемов выручки и ростом средней заработной платы. Годовой и месячный фонды оплаты труда в расчете на одного работника представляют собой среднегодовую и среднемесячную суммы всех расходов на

заработную плату [5], включая премии, компенсации, надбавки, причитающиеся к уплате одному работнику предприятия. На протяжении всего срока исследования наблюдалось увеличение этих показателей с общим темпом 105,0%. Такая динамика роста затрат фабрики на оплату труда своих рабочих является свидетельством того, что руководство «Ясной Поляны» важную роль отводит материальному стимулированию работников. Общее осложнение экономической обстановки в стране, рост цен на сырье (сахар и муку), увеличение числа конкурентов и многие другие причины вынуждают руководящий состав Общества принимать ответные меры по поддержанию его финансовой устойчивости. В этих целях может быть выбран курс на повышение производительности труда рабочих путем различного рода стимулирований (в том числе материальных) [4]. Важно, чтобы производительность росла быстрее, чем заработная плата, иначе можно получить обратный эффект: рабочие в ожидании повышения своей заработной платы постепенно будут терять интерес в увеличении производительности труда. Денежный доход в расчете на 1 работника определяет произведенную в течение отчетного года силами одного рабочего стоимость реализованной продукции, а также услуг. Величина этого показателя напрямую зависит от валовой выручки и имеет обратную связь с численностью работников [9]. Именно динамика выручки от реализации во многом объясняет изменение денежного дохода в расчете на 1 работника. Так, в 2018 году он увеличился на 1,3% к 2017 году, а в 2019 году произошло снижение этого показателя на 9,6%, что было вызвано уменьшением полученной выручки по сравнению с предыдущим годом. Общий темп роста денежного дохода в расчете на 1 работника имеет отрицательный знак и равен 91,6%. Таким образом, имея такой показатель производительности труда в ТКФ «Ясная Поляна», как выработка, можно сравнить темпы ее роста с темпами роста оплаты труда. В 2017 году среднегодовая выработка 1 рабочего в денежном выражении составила 1867,8 тыс. рублей, в 2018 году – 1892 тыс. рублей, а в 2019 году - 1710,1 тыс. рублей. Так, в 2018 году среднегодовая выработка одного рабочего увеличилась на 1,3%, тогда как оплата труда повысилась на 1,0%. В 2019 году наблюдалось снижение показателя производительности труда – выработка уменьшилась на 9,6%, а оплата труда, наоборот, имела положительный темп роста и увеличилась на 4,9%. В соответствии с этим можно сделать вывод, что принцип превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы не был соблюден в «Ясной Поляне» в полной мере [7]. 2019 год был для исследуемой организации не самым благоприятным и принес много потерь как в выручке, так и в чистой прибыли. Руководство Общества не смогло достаточно точно спланировать финансовые результаты своей деятельности в этом году, именно поэтому повышение уровня оплаты труда оказалось необоснованным мероприятием с точки зрения величины издержек.

Оценим, насколько же эффективно организован производственный процесс в ТКФ «Ясная Поляна» путем анализа в динамике за 2017-2019 гг. показателей выработки и трудоемкости. Показатели представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Производительность труда и трудоемкость производства продукции

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Темп роста, %
Валовая продукция, тыс. руб.	1731428	1784228	1610939	93,0
Прямые затраты труда при производстве	927	943	942	101,6
Производительность труда (выработка), тыс. руб.	1867	1892	1710	91,6
Трудоемкость (чел/тыс. руб. продукции)	0,000535	0,000529	0,000585	109,3

В 2018 году наблюдался рост показателя средней выработки 1 рабочего на 1,3%, что привело к увеличению объема производства (на 4,0%) и выручки (на 3%), а в 2019 году наоборот его снижение на 9,6% к 2018 году, что привело к падению объемов производства (на 0,3%) и выручки (на 9,7%). Общий темп роста средней выработки имеет отрицательный знак и равен 91,6%, однако общий объем производства увеличился на 3,8%, а темп роста выручки составил 93,0%. Если рассчитать среднегодовую выработку 1 работника фабрики в натуральных единицах (тоннах), имея в начале периода (2017 г.) объем производства

18410 тонн, в 2018 году – 19164 тонны и в конце периода (2019 год) – 19102 тонны, то будет определено, что в натуральном выражении она увеличилась. Так, в 2017 году среднегодовая выработка одного работника составила 19,86 т, в 2018 году – 20,32 т, в 2019 году – 20,28 т. Общий темп роста производительности труда (в натуральном выражении) составил 102,1%. Следовательно, в натуральных единицах выработка 1 работника в «Ясной Поляне» увеличилась, а в денежном уменьшилась, что указывает на проблемы в сфере реализации продукции или ценовой политике Общества. Поскольку трудоемкость является обратным показателем выработки, то за исследуемый период наблюдается противоположная его динамика: в 2018 году – снижение на 1,1%, в 2019 году – рост на 10%. Общий темп роста трудоемкости производства имеет положительный знак и равен 109,3%, что во многом связано с увеличением прямых затрат на производство (численностью работников). Таким образом, учитывая произошедшие в 2017-2019 гг. в ТКФ «Ясная Поляна» изменения, коснувшиеся выработки и трудоемкости производства, можно сделать общий вывод о снижении производительности труда на предприятии, что было вызвано уменьшением объемов полученной выручки и увеличением среднесписочной численности работников.

Постоянное повышение производительности труда – залог успешного функционирования предприятий и всего государства, фактор устойчивого социально-экономического развития современного общества. Победу в конкурентной борьбе одержит предприятие, которое сможет оптимальным способом организовать управление всеми имеющимися ресурсами на производстве (как трудовыми, так и материальными). Рассмотренные факторы повышения производительности труда представляют собой изменения материально-технических, организационных и социально-экономических условий производства, под влиянием которых возникают возможности сокращения затрат труда на производство единицы продукции, увеличения ее выпуска в единицу времени [5]. Совершенствование техники и технологии может привести к снижению трудоемкости продукции (работ, услуг) или к прямому высвобождению работников в результате замены ручного труда машинным. Автоматизация производства является неотъемлемой частью современной экономики. Внедрение в процесс производства новых видов оборудования, применение инновационных технологий способствуют не только увеличению выработки продукции, снижению трудоемкости, но также сокращению издержек, что создает резервы для повышения прибыли организации [6].

Таким образом, в качестве основных направлений повышения производительности труда в ТКФ «Ясная Поляна» предлагаются: 1) путем воздействия на выручку: дальнейшее расширение рынков сбыта, внесение изменений в структуру производимой продукции; 2) путем воздействия на фондоотдачу: увеличение технического уровня работников, реализация законсервированных ОС, осуществление модернизации имеющейся техники, введение нового спецоборудования, имеющего более высокий технологический уровень; 3) использование новых прогрессивных видов сырья и материалов; 4) совершенствование организации управления: структуры аппарата управления, автоматизации управленческих структур.

Список источников:

1. Бровкова А.В. Трансформация экономики России под влиянием отраслевых изменений в производительности труда // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2016. – №8. – С. 12-16.
2. Волкова О.Н. Управленческий учет : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 461 с.
3. Воронченко Т.В. Бухгалтерский финансовый учет. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 353 с.
4. Детмер У., Шрагенхайм Э. Производство с невероятной скоростью: Улучшение финансовых результатов предприятия / пер. О. Наливайко. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 330 с.
5. Коргина О.А., Парушина Н.В., Полянин А.В. Особенности формирования и реализации кадровой политики при расчете заработной платы работникам государственных уни-

тарных предприятий // Среднерусский вестник общественных наук. – 2016. – Т. 11. – №6. – С. 346-354.

6. Кыштымова Е.А., Маврина Е.Н. Методические подходы к учету формирования прибыли как элемента накопленного капитала коммерческой организации // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2016. – №1 (13). – С. 89-96.

7. Кыштымова Е.А. Принципы аналитической оценки собственного капитала с иностранными инвестициями // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления: Материалы межрегиональной научно-практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д-ра эконом. наук А.В. Полянина. – Орёл: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2016. – С. 242-244.

8. Петрова Ю.М., Соболева Ю.П. Формирование доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации в современных условиях // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – №36 (93). – С. 34-43.

9. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Ю. Евстафьева [и др.]; под общей редакцией И.Ю. Евстафьевой, В.А. Черненко. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 337 с.

Лытнева Н.А., Лазарева Т.В.**ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Лытнева Наталья Алексеевна; доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Лазарева Татьяна Викторовна; обучающаяся; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: lazareva.201599@yandex.ru

Статья посвящена проблеме оценки вероятности банкротства предприятий различных отраслей экономики, количество которых ежегодно увеличивается. Для сохранения имущественного положения, устойчивости и платежеспособности необходим всесторонний достоверный анализ, результаты которого позволят принять правильные управленческие решения. В статье рассмотрены различные модели оценки вероятности банкротства предприятий, факторные модели, их преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать в процессе анализа, а также раскрыт зарубежный опыт оценки состояния банкротства. Применение эффективных моделей позволит провести корректировочные операции для сохранения бизнеса.

Ключевые слова: вероятность банкротства, анализ, финансовая устойчивость, ликвидность, зарубежные и российские методики.

Lytneva N.A., Lazareva T.V.**ESTIMATION OF BANKRUPTCY PROBABILITY OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION**

Lytneva Natalia Alekseevna; doctor of economic sciences, professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Lazareva Tatiana Viktorovna; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: lazareva.201599@yandex.ru

The article is devoted to estimation of bankruptcy probability of the enterprises of various branches of the economy the quantity of which increases annually. The all-round reliable analysis the results of which will allow making correct administrative decisions is necessary to preserve property status, stability and solvency. In the article various estimation estimation models of bankruptcy probability of the enterprises, factorial models and their advantages and lacks which necessary for consideration in the course of the analysis are analyzed, and foreign experience of bankruptcy estimation is presented. Application of effective models will allow making adjustment operations to preserve business.

Keywords: bankruptcy probability, analysis, financial stability, liquidity, foreign and Russian techniques.

Для руководителя с грамотным и компетентным подходом, имеющего цель предупреждения и предотвращения возможной неспособности хозяйствующего субъекта оплачивать текущие счета, главной задачей выступает своевременное прогнозирование вероятности наступления банкротства.

На современном этапе развития для достижения обозначенных целей применяются разнообразные методики: расчет коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности предприятия собственными активами, расчет показателей финансовой устойчивости [9].

По мере развития бизнеса в условиях кризиса риск банкротства может возрастать [2], что требует оперативной достоверной информации о состоянии бизнеса, конкурентоспособности предприятия, что позволит принимать своевременные решения для повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Объектом исследования выступает АО «Орловский кабельный завод», занимающийся производством и продажей кабельно-проводниковой продукции и являющийся одним из поставщиков продукции в розничные сети. Предприятие разрабатывает и выпускает продукцию специальных конструкций, которые удовлетворяют потребности многочисленных клиентов.

Целью компании является расширение рынка сбыта продукции через отлаженную систему логистики и специальных условий доставки при оптимальном соотношении «цена-качество» с достижением максимального объема прибыли [8].

Проведение финансового анализа деятельности предприятия с выявлением возможных рисков банкротства даст возможность оценить резервы, которыми оно располагает, обуславливающими степень эффективности осуществления деятельности [4].

Неспособность должника отвечать по своим обязательствам в полном объеме перед кредиторами, связанными с денежными обязательствами, по оплате труда и выходными пособиям сотрудникам по трудовым договорам; обязательных платежей и сборов и пр., признанная арбитражным судом, отвечает условиям несостоятельности (банкротства) предприятия.

Вероятность банкротства может анализироваться посредством различных моделей, практика применения которых в большей степени характерна зарубежным компаниям. К таким моделям можно отнести двухфакторную и пятифакторную модели, разработанные Э. Альтманом, а также модели, используемые Дж. Фулмером, Р. Лисом, Р. Таффлером, Г. Спрингейтом. Наиболее известные модели определения вероятности банкротства, разработанные перечисленными иностранными авторами, применяют определенный ряд своих расчетных показателей, основанных на множественном дискриминантном анализе, но при этом они базируются на различных статистических выборках [5].

Наиболее ранней методикой, основанной на коэффициентном анализе рисков неплатежеспособности, является модель Уильяма Бивера, созданная в 1966 г., недостатком которой является отсутствие агрегированного показателя для оценки вероятности банкротства. Интервал параметров показателя У. Бивера определен от 0,17 до 0,40 [6].

Для оценки возникновения риска возможного банкротства применяются факторные модели, разработанные Э. Альтманом, Р. Лисом, Г. Тишоу и др. [13].

Формула пятифакторной модели Альтмана выглядит следующим образом:

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + X_5$$

Но эта формула подходит только для компаний, акции которых размещаются на фондовых биржах. Для частных же предприятий в 1983 году Альтман создает модифицированную пятифакторную модель, которая выглядит следующим образом [14]:

$$Z^* = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,420 \times X_4 + 0,998 \times X_5$$

Рассчитать показатели по формуле Альтмана можно с помощью таблицы 1.

Таблица 1 – Вероятность банкротства фирмы с использованием модели Э. Альтмана

Обозначения	Порядок расчета	Алгоритм по российским стандартам	Алгоритм по международным учетным стандартам
X1	X1 = Величина оборотного капитала / Стоимость активов	(строка 1200- строка 1500) / строка 1600	(Working Capital) / Total Assets
X2	X2= Сумма нераспределенной прибыли / Стоимость активов	строка 2400/ строка 1600	Retained Earnings / Total Assets
X3	X3 = Прибыль до налогообложения / Стоимость активов	строка 2300 / строка 1600	EBIT / Total Assets
X4	X4 = Размер рыночной стоимости акций / Сумма обязательств	Размер рыночной стоимости акций / (строка 1400 + строка 1500)	Market value of Equity / Book value of Total Liabilities
X5	X5 = Сумма выручки / Стоимость активов	строка 2110 / строка 1600	Sales / Total Assets

Критериальные оценки по интерпретации результатов имеют следующий вид [13]:

Если $Z^* > 2,9$, «зеленая зона», характеризующая финансовую устойчивость организации;

Если $1,23 < Z^* < 2,9$, положение организации соответствует «серой зоне», демонстрирующей неопределенность организации;

Если $Z^* < 1,23$, то организация находится в «красной зоне», указывающей на имеющийся финансовый риск организации.

В данной формуле различие с оригинальной методикой кроется в применении четвертого коэффициента, для расчета которого используется размер собственного капитала, а не рыночная стоимость акций. Использование пятифакторной модели Альтмана позволяет получить результаты с точностью до 90,9%.

Модель Р. Таффлера, в отличие от модели Э. Альтмана, обладает другим набором важных финансово-экономических показателей. К ним можно отнести ликвидность, прибыльность, соответствие оборотного капитала и финансовый риск

Наиболее точный прогноз вероятности наступления банкротства организации обеспечивает Модель Дж. Фульмера, так как при ее расчете применяется множество различных показателей, разносторонне характеризующих ее финансовое состояние. По оценкам экспертов, точность данной модели находится в диапазоне от 98,0% относительно краткосрочного периода в 1 год и до 81,0% - на более продолжительный прогнозный период.

Использование модели Р. Лиса характерно для английских компаний. В 1972 г. Лис разработал модель вероятности банкротства, в основу которой положена модель Альтмана. В модели используется формула [13]:

$$Z = 0,063 \times K1 + 0,092 \times K2 + 0,057 \times K3 + 0,001 \times K4$$

Расчет коэффициентов по формуле Лиса осуществляется с помощью таблицы 2.

Расчеты с использованием модели Р. Лиса применяются предприятиями Великобритании, она представляет собой адаптированную модель банкротства Э. Альтмана, так как из рассчитываемых коэффициентов по двум моделям четыре из них одинаковы.

Таблица 2 – Оценка показателей банкротства с использованием модели, разработанной Р. Лисом

Обозначения	Алгоритмы расчетов	Расчеты по российским стандартам	Расчеты по международным учетным стандартам
K1	K1 = Величина оборотного капитала / Стоимость активов	(строка 1200 - строка 1500) / строка 1600	(Working Capital) / Total Assets
K2	K2 = Сумма прибыли до налогообложения / Стоимость активов	(строка 2300 + строка 2330) / строка 1600	EBIT / Total Assets
K3	K3 = Сумма нераспределенной прибыли / Стоимость активов	строка 2400 / строка 1600	Retained Earnings / Total Assets
K4	K4 = Размер собственного капитала / (Сумма краткосрочных + долгосрочных обязательств)	строка 1300 / (строка 1400 + строка 1500)	Value of Equity / Book value of Total Liabilities

Модель Лиса же имеет отличительной особенностью то, что значительное влияние на итоговый показатель вероятности банкротства оказывает уровень прибыли от продаж, ее показатель учитывается при расчетах двух коэффициентов – K2 и K3. Те организации, которые имеют более высокие показатели прибыли от продаж, по рассчитанной модели Лиса будут иметь наименьшую вероятность банкротства и будут более финансово устойчивыми [13].

Согласно модели Лиса, интерпретация итоговых показателей следующая:

- Если $Z < 0,037$, предприятие имеет очень высокую вероятность наступления банкротства;
- Если $Z > 0,037$, предприятие будет классифицировано как финансово устойчивое [7].

Среди отечественных ученых, которые занимались разработкой моделей оценки банкротства, можно выделить Г.В. Давыдову и А.Ю. Беликову, В.И. Бариленко, С.И. Кузнецову, А.Д. Шеремета, В.В. Ковалева, О.Н. Волкову.

Принятая законодательством модель для расчета вероятности банкротства на сегодняшний день неэффективна, поскольку не принимает в расчет ряд факторов и не дает реальной картины состояния предприятия.

Среди самых популярных можно отметить модель оценки банкротства Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова [5].

Модель вероятности банкротства по А.Ю. Беликову и Г.В. Давыдовой является наиболее простой в применении и связано это со следующими факторами: проведение расчетов не занимает много времени, результаты легко интерпретируются, но, вместе с тем, необходимо делать привязку к отраслевой принадлежности предприятия, т.к. она требует учета отраслевых особенностей.

Модель основана на следующей формуле [4]:

$$Z = 8,38 \times K1 + 1 \times K2 + 0,054 \times K3 + 0,63 \times K4$$

Данная модель имеет некоторые признаки комбинированного варианта модели Э. Альтмана и Р. Таффлера по двум показателям: K1 заимствован из модели Э. Альтмана, а K3 – из модели Р. Таффлера. Два других коэффициента сугубо индивидуальны и ранее не использовались в иностранных моделях определения банкротства. Но при этом главенствующая роль при оказании воздействия на финальный вариант итогового показателя отводится как раз коэффициенту K1.

Обусловлено это тем, что данный коэффициент корректируется на достаточно высокий показатель удельного веса – 8,38 по сравнению с удельными весами других показателей [3].

По данным бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия и его управленческой отчетности построена модель по В.В. Ковалеву, которая использует двухуровневую систему показателей и учитывает специфические особенности деятельности компании [3].

С высокой точностью определить вероятность банкротства организации можно применяя модель О.П. Зайцевой при выполнении экспресс-анализа ее финансового состояния. Для определения вероятности банкротства используют следующий алгоритм:

$$K_{\text{факт}} = 0,25 \times K1 + 0,1 \times K2 + 0,2 \times K3 + 0,25 \times K4 + 0,1 \times K5 + 0,1 \times K6$$

Показатель K1 характеризуется коэффициентом убыточности предприятия [11]. Как обратный коэффициент абсолютной ликвидности применяется показатель K3. Показатель K4 отражает капитализацию или финансовый ливеридж (рычаг).

При исследовании двухсот производственных предприятий на протяжении трех лет была построена модель Г.В. Савицкой. Она отличается повышенной трудоемкостью и имеет индивидуальную форму расчета, не предусматривающую сложение между собой составляющих модели.

Перейдем к анализу финансового состояния и вероятности банкротства на практических данных АО «Орловский кабельный завод».

Результаты расчета финансовых коэффициентов для более детального анализа платежеспособности представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика коэффициентов ликвидности АО «ОКЗ» за 2016-2018 гг.

Коэффициент	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, % 2017/ 2016 г.	Темп роста, % 2018/ 2017 г.
Величина общей ликвидности	$\geq 1,00$	1,150	0,820	0,510	71,30	62,20
Абсолютная ликвидность	$\geq 0,20$	0,020	0,030	0,010	150,0	33,30
Текущая ликвидность	1,00-2,00	4,020	2,730	1,160	67,90	42,50
Быстрая ликвидность	0,70...0,80 до 1,50	2,330	1,120	0,760	48,10	67,90
Маневренность функционирующего капитала	0...1,00	0,560	0,930	2,490	166,10	267,70
Обеспеченности собственными средствами предприятия	$\geq 0,10$	0,320	0,270	0,140	84,40	51,90
Показатели восстановления платежеспособности компании	$K_v > 1,0$	0	0	0,190	0	0
Показатели утраты платежеспособности	$K_y > 1,0$	0	0	0,380	0	0

Исчисленная ликвидность соответствует нормативам, за исключением абсолютной ликвидности [12]. Общая ликвидность в 2016 году равна 1,15, в 2017 году – 0,82, в 2018 году – 0,51 при норме более 1,0. По общему показателю ликвидности можно сказать, что в АО «ОКЗ» в суммарном выражении все ликвидные активы компании превышают его совокупные платежные обязательства, однако данный показатель к концу анализируемого периода снизился.

Коэффициент маневренности в 2016 году составил 0,56, а к 2018 году повысился до 2,49, следовательно, доля функционирующего капитала в запасах увеличилась, это является отрицательным фактом.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2017-2018 годы значительно ниже нормативного значения, значит, предприятие неспособно рассчитаться немедленно по своим обязательствам.

Коэффициент текущей ликвидности выше нормы: при норме от 1,0 до 2,0, в 2016 году на предприятии он составил 4,02, в 2017 году – 2,73, а в 2018 году – 1,16. Это является свидетельством того, что организация сможет погасить свои краткосрочные обязательства в течение года.

Значительно выше нормативного значения коэффициент быстрой ликвидности: при норме от 0,7 до 1,5 в 2016 году он составил 2,33, а к 2018 году снизился до 0,76. Данный факт демонстрирует возможность предприятия погасить все свои краткосрочные обязательства в течение небольшого периода времени посредством имеющихся денежных средств на его счетах.

Коэффициент восстановления платежеспособности меньше 1, следовательно, есть небольшая вероятность, что в ближайшие 6 месяцев организация не сможет восстановить полностью свою платежеспособность.

Финансовая устойчивость важна для предприятия, так как она позволяет ему выжить и гарантирует стабильность [10]. Проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости АО «ОКЗ» в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости АО «ОКЗ» за 2016-2018 гг.

Коэффициент	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, % (2017/2016 г.)	Темп роста, % (2018/2017 г.)
Величина капитализации (финансовый рычаг)	Не выше 1,50	1,850	2,220	5,020	120,0	226,10
Обеспеченность собственными источниками финансирования размера заемного капитала	=0,50...0,10	0,220	0,220	0,140	0	63,60
Финансовая независимость (показатель автономии)	0,40<...<0,60	0,350	0,310	0,170	88,60	54,80
Финансовая устойчивость фирмы	>0,60	0,760	0,650	0,170	85,50	26,20
Финансовая зависимость	>0,70	0,540	0,450	0,20	83,30	44,40

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости АО «ОКЗ» не входят в диапазон нормативных значений, лишь в 2016-2017 годы показатель финансовой устойчивости был приближен к нормативному показателю.

Данная динамика свидетельствует о высокой финансовой зависимости предприятия от привлеченных источников финансирования и показывает неустойчивое финансовое положение. В связи с неустойчивостью финансового положения АО «ОКЗ» целесообразно рассмотреть и оценить вероятность банкротства предприятия.

В таблице 5 проанализирована вероятность банкротства с использованием модели Альтмана.

При анализе вероятности банкротства АО «ОКЗ», представленного в таблице 5, установлено, что Z-счет в 2016 году равен 2,23, в 2017 году – 2,26, а в 2018 году – 2,7, что соответствует в 2016-2017 гг. условию:

- если показатель Z удовлетворяет диапазону $1,81 < Z < 2,675$, то можно сделать вывод, что у предприятия вероятность банкротства средняя;
- если показатель Z соответствует диапазону $2,675 < Z < 2,99$, как в 2018 году (2,7), то считается, что вероятность банкротства невелика.

В целях сравнения показателей банкротства АО «ОКЗ», рассчитанных по различным методикам, в таблице 6 представлен анализ вероятности банкротства за 2016-2018 гг. по модели Сайфулина-Кадыкова, Лисмана.

Таблица 5 – Анализ вероятности банкротства АО «ОКЗ» по модели Альтмана за 2016-2018 гг.

Обозначения	2016 год	2017 год	2018 год	Символы	2016 год	2017 год	2018 год
Чистый оборотный капитал / общая величина активов (валюта баланса)	72258	78791	37493	X1	0,590	0,540	0,130
	121513	146655	280662				
Прибыль до налогообложения / общая величина активов (валюта баланса)	1299	3741	1531	X2	0,010	0,030	0,010
	121 513	146 655	280 662				
Нераспределенная прибыль / общая величина активов (валюта баланса)	2456	5349	6480	X3	0,020	0,040	0,020
	121513	146 655	280662				
Собственный капитал (уставный капитал) / обязательства (заемный капитал)	42613	45506	46637	X4	0,54	0,45	0,2
	78900	101149	234025				
Выручка от продажи / общая величина активов (валюта баланса)	135140	173852	655719	X5	1,11	1,19	2,34
	121513	146655	280662				
Z-счет Альтмана (индекс кредитоспособности): $Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + X5$				Z	2,230	2,260	2,70

Таблица 6 – Анализ вероятности банкротства АО «ОКЗ» за 2016-2018 гг. по модели Сайфулина-Кадыкова, Лисмана

Модель	2016г.	2017г.	2018г.
1	2	3	4
Модель Сайфулина-Кадыкова			
X1	0,42	0,35	0,17
X2	4,02	2,73	1,16
X3	1,11	1,19	2,34
X4	0,01	0,03	0,01
X5	0,02	0,06	0,02
Z	1,3545	1,1417	0,6677
Вероятность банкротства	Низкая	Низкая	Высокая
Модель Лисмана			
X1	0,59	0,54	0,13
X2	0,005	0,01	0,025
X3	0,02	0,04	0,02
X4	0,54	0,45	0,2
Z	0,0395	0,0379	0,127
Вероятность банкротства	Высокая	Высокая	Низкая

Представленные результаты расчета вероятности банкротства АО «ОКЗ» по модели Сайфулина-Кадыкова» разнятся с результатами по модели Альтмана и Лисмана. Модель Сайфулина-Кадыкова имеет более размытые критерии вероятности банкротства: при $Z > 1$ – вероятность низкая, при $Z < 1$ – вероятность банкротства высокая и не имеет промежуточных показателей в пределах 1. Модель Лисмана и модель Альтмана показали одинаковую интерпретацию рассчитанных показателей.

Таким образом, полученные неоднозначные результаты вероятности банкротства подтверждают, что зарубежные методики расчета не являются корректными применительно к отечественным предприятиям, так как не учитывают в полной мере специфику формирова-

ния показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности по российским стандартам.

Поэтому на основе этого можно сделать заключение, что в 2018 году в организации наблюдается увеличение вероятности банкротства на фоне снижения финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

В целом проведенный анализ позволил выразить мнение о финансово-хозяйственной деятельности АО «ОКЗ» как о прибыльной, однако финансово неустойчивой компании, но при этом имеющей потенциал и запас прочности. Вместе с тем, руководству компании следует работать над более тщательным управлением себестоимостью производства своей продукции в целях ее снижения и повышения качества прибыли от продаж. Также можно рассмотреть вариант привлечения заемного банковского кредита в целях повышения рентабельности собственного капитала, снижения вероятности банкротства.

Список источников:

1. Аверина М. Ю. Анализ и оценка финансового состояния организации: пути улучшения // Актуальные проблемы экономики. – 2018. – №9. – С. 92-100.
2. Богданова В.А., Кыштымова Е.А. Анализ среды фирмы как важнейший этап стратегического менеджмента // Современные концепции, учета, анализа и аудита в развитии предпринимательства: сборник научных трудов международного экономического форума «Бакановские чтения – 2015». – Орел: ОрелГИЭТ, 2016. – С. 79-83.
3. Гилязова А.И. Оценка финансовой устойчивости предприятия // Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. В 4 ч. Ч. 3. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2019. – С. 147-149.
4. Зайцева С.С. Управленческая диагностика финансового состояния предприятия // Бизнес в законе. – 2018. – №2. – С. 326-329.
5. Жебрикова Е.А. Методы оценки вероятности наступления банкротства // Вестник современных исследований. – 2019. – №1.10 (28). – С. 131-133.
6. Казбекова Д.Д. Неплатежеспособность и банкротство компаний // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2018. – №2-2 (34). – С. 22-26.
7. Кучерова А.А. Банкротство предприятия. Признаки, причины, последствия и проблемы // Бенефициар. – 2018. – №21. – С. 46-48.
8. Кыштымова Е.А., Маврина Е.Н. Методические подходы к учету формирования прибыли как элемента накопленного капитала коммерческой организации // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2016. – №1 (13). – С. 89-96.
9. Кыштымова Е.А. Современные подходы к развитию методологии экономического анализа собственного капитала организаций // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – №9. – С. 202-207.
10. Малицкая В.Б. Методология бухгалтерского учета и экономического анализа финансовых активов в коммерческих структурах: теория и практика: монография. – Воронеж: Научная книга, 2010. – 178 с.
11. Парушина Н.В., Губина О.В., Калабухина М.В. Формирование и использование показателей бухгалтерской отчетности организаций в управлении и экономическом анализе // Экономическая среда. – 2016. – №1 (15). – С. 6-13.
12. Петрова Ю.М. Оптимизация структуры источников формирования оборотного капитала промышленных предприятий // Сборник научных статей преподавателей и аспирантов филиала ВЗФЭИ в г. Орле. – М.: ВЗФЭИ, 2002. – Выпуск 2. – С. 122-131.
13. Прокопчук Д.Д. Теоретические аспекты прогнозирования банкротства в условиях современной действительности // Синергия наук. – 2018. – №19. – С. 378-388.
14. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования / М.А. Бендиков, И.В. Сахарова, Е.Ю. Хрусталева // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – №14 (71). – С. 5-14.

ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

1. Редакция журнала «Экономическая среда» принимает к рассмотрению только материалы, поступившие по электронной почте. Материалы для публикации рекомендуется отправлять по адресу: economicsreda@mail.ru. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, принятых к публикации.

2. Редакция принимает к рассмотрению статьи и материалы, отражающие научные взгляды, результаты и достижения фундаментальных и теоретико-прикладных исследований в области экономики. Материалы по другим отраслям знаний к рассмотрению не принимаются.

3. Каждая научная статья должна иметь две рецензии специалистов соответствующего научного профиля (доктора или кандидата наук). Кроме того, для публикации статей аспирантов, соискателей ученой степени кандидата наук должна быть представлена рекомендация научного руководителя.

4. Редакция направляет статью на рецензирование члену редакционного совета, курирующему соответствующее направление / научную дисциплину. Привлечение внешних рецензентов возможно в следующих случаях: отсутствует член редсовета, курирующий определенное направление (научную дисциплину); член редакционного совета не имеет возможности подготовить рецензию; редакционный совет не соглашается с мнением высказанным в рецензии члена редсовета; поступает статья от члена редакционного совета.

5. В качестве рецензентов рукописей статей, поступающих для публикации, привлекаются известные специалисты в данной предметной области, имеющие в течение последних пяти лет публикации в рецензируемых источниках по рассматриваемой тематике. К рецензированию рукописей статей научных работников привлекаются специалисты с соответствующей или более высокой ученой степенью.

6. Рецензент должен рассмотреть направленную статью в течение 2-х недель с момента получения и направить в редакцию (по e-mail, почтой РФ) мотивированный отказ от рецензирования или рецензию.

7. После получения рецензий на очередном заседании редакционной коллегии рассматривается вопрос о поступивших статьях и принимается окончательное решение на основе оценки рецензии об опубликовании или отказе в опубликовании статей. На основе принятого решения авторам направляется письмо (по e-mail, почтой РФ) от имени ответственного редактора журнала. В письме дается общая оценка статьи, если статья может быть опубликована после доработки / с учетом замечаний – даются рекомендации по доработке / снятию замечаний, если статья не принимается к опубликованию – указываются причины такого решения.

8. Рецензии хранятся в редакции в течение 5 лет. При поступлении запроса в Министерство науки и высшего образования Российской Федерации могут быть предоставлены копии рецензий. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии по статье без указания Ф.И.О. рецензентов.

9. Статья, возвращенная автором в редакцию после устранения замечаний, направляется для повторного рецензирования тому же члену редакционной коллегии, который осуществлял первичное рецензирование данной статьи.

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ:

1. Статья должна носить аналитический, а не описательный характер, автор должен четко сформулировать круг рассматриваемых вопросов (проблем), их актуальность, цели исследования и результаты (выводы, рекомендации). Позиция автора должна быть аргументирована и логически выдержана.

2. К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10 000-40 000 знаков).

3. Обязательным элементом является список литературы. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (ГОСТ Р 7.0.5-2008).

4. В статье рекомендуется привести ссылки на литературные источники и приведенные в ней статистические данные. Ссылки следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления» (в квадратных скобках указывается номер источника в списке литературы).

5. Количество авторов (соавторов) статьи – не более 3 человек. В одном номере публикуется не более 2 статей одного автора (соавтора). Статьи аспирантов должны сопровождаться рекомендацией (отзывом) за подписью научного руководителя или заведующего кафедрой.

6. Представляя текст работы для публикации в журнале, авторы гарантируют правильность указания всех приведенных сведений, оригинальность присланных материалов, отсутствие плагиата и других форм неправомерного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований. Авторы публикуемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений. Авторы дают согласие на обработку редакцией своих персональных данных, в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» и размещение полного текста статьи в сети Интернет на официальных сайтах журнала «Экономическая среда» (http://orelgiel.ru/public/economicheskaya_sreda), Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также в российских и иностранных научных базах данных и электронных библиотеках (ст. 1286 и 1238 Гражданского Кодекса Российской Федерации).

7. Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с данными требованиями.

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Редакция оставляет за собой право отклонять присланные работы, если они не соответствуют профилю журнала, редакционным требованиям, нормам научной этики, либо нарушают законодательство РФ.

Редакция не гарантирует каких-либо сроков опубликования статей, получивших положительную рецензию. В среднем между прохождением статьи через технический контроль и публикацией при положительном решении редколлегии проходит 1-3 месяца.

При публикации материалов приоритет отдается подписчикам журнала.

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
И ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ФГБОУ ВО «ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ»**

приглашают научных и научно-педагогических работников общего и профессионального образования принять участие в научно-практической конференции:



**«ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ:
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»**

Цели и задачи конференции:

- публичное обсуждение результатов экспериментальной или теоретической деятельности, направленной на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей среды;
- развитие и популяризация новейших достижений науки и техники;
- обмен актуальной научно-технической информацией, укрепление деловых контактов между российскими и зарубежными учеными, специалистами и руководителями предприятий различных отраслей экономики.

Место проведения:

302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская, 12.

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

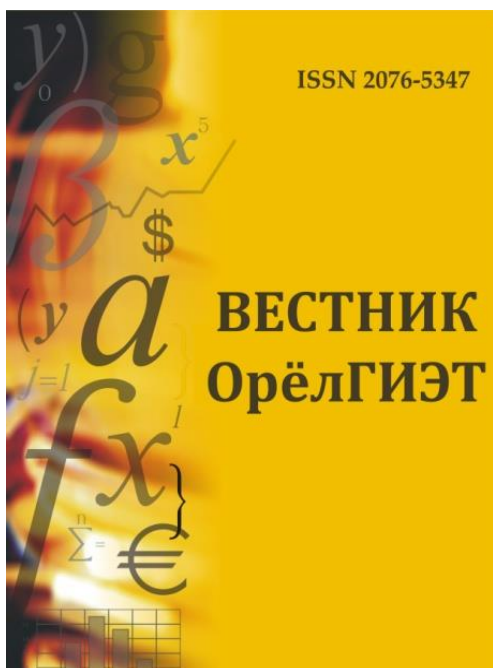
Сайт: www.orelgiet.ru

E-mail: ogiet-konferenciya@yandex.ru

Дополнительную информацию можно получить по телефону:

+7 (480)225-50-43 (Сотникова Елена Анатольевна)

Материалы конференции будут опубликованы в сборниках серии «Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования» (ISSN 2500-249X), электронная версия которых размещается в открытом доступе на сайте университета, а также индексируется в базе данных РИНЦ (eLIBRARY.RU).



Журнал «Вестник ОрелГИЭТ» печатается с 2007 г. и является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. Периодичность издания – 1 раз в квартал.

В журнале публикуются результаты исследований по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания.

«Вестник ОрелГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, кото-

рые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-67656 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель): ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли».

Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук» (Перечень ВАК).

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования ([РИНЦ](#)).

Подписка на журнал осуществляется во всех отделениях связи по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс [E36888](#)).

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

Адрес редакции: 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12, каб.309

Телефон: (4862) 255-037; (910)300-77-56

E-mail: rio-ogiet@mail.ru

Сайт: http://orelgiet.ru/public/redakcionno_izdatelskiy_otdel

**ECONOMIC
ENVIRONMENT****№ 4 (34)
2020**

Quarterly scientific and practical journal has been published since 2012

Postal subscription is carried out at all Postal Telegraph Offices according to the union catalog «Pressa Rossiji» («Russian Press») code E29460

The journal is registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media (Roskomnadzor).

Registration License:

ПИ № ФС 77-67657 от 10 ноября 2016 г.

Founder (Publisher):

Orel State University of Economics and Trade
12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation

The journal publishes the results of scientific research on economic theory, management of national economy, accounting, statistics, commodity study and technology of public catering. The journal is addressed to researchers, lecturers, post-graduate students and students who are interested in the newest results of fundamental and applied researches in different scientific branches.

Before publication all the materials are necessarily reviewed. Copies of the review or motivated refusal are sent to the authors (without any information about the reviewer). The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and may be put at the disposal of the Ministry of science and higher education on demand.

When reprinting materials, a reference to the publication is required

Editorial Office of «Economic environment»:

12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028,
Russian Federation

Telephone: +7 (4862) 255037;

e-mail: economicsreda@mail.ru

© OrelSUET, 2020

Passed for printing 18.12.2020.

Date of publication 24.12.2020.

Order № 43. Format 60x84½

Volume 11,755 printed sheets.

Circulation 1000 cop.

Free price.

Printed at the poligraphic base of OrelSUET
12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation

Editor-in-Chief:

Parushina N.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Editorial board:

Agarkova L.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Stavropol State Agrarian University

Bogataya I.N. Doctor of Economic Sciences, Professor
Rostov State University of Economics

Vorobyova E.I. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Glotko A.V. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Gorno-Altai State University

Zenkina I.V. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation

Karlina E.P. Doctor of Economic Sciences, Professor
Astrakhan State Technical University

Kuznetsova A.R. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Institute of strategic studies of the Republic of Bashkortostan

Lazarenko A.L. Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Lochan S.A. Doctor of Economic Sciences, Professor
Plekhanov Russian University of Economics

Lytneva N.A. Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Nizhegorodtsev R.M. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.A. Trapeznikov Institute of Control Sciences of Russian Academy of Sciences

Plaskova N.S. Doctor of Economic Sciences, Professor
Plekhanov Russian University of Economics

Pronyaeva L.I. Doctor of Economic Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Rudakova O.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Simchenko N.A. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Sirotkina N.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Voronezh State Technical University

Tsohla S.Yu. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Cheglakova S.G. Doctor of Economic Sciences, Professor
Ryazan State Radio Engineering University

Chekulina T.A. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade

Shmanev S.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation

Yurzinova I.L. Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation

Managing editor:

Zhuchkov A.A. Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade

Copy Editor:

Zaitseva N.N. Senior Lecturer
Orel State University of Economics and Trade

Translation:

Lepeshkina G.G. Senior Lecturer
Orel State University of Economics and Trade

AUTHORS GUIDELINES

Editorial board reviews, carries out necessary scientific and stylistic editing of all the materials published in the journal by all means. Reviewing and editing of manuscripts (scientific, stylistic, technical) is carried out by the editorial council according to requirements of Higher Attestation Commission of Russian Federation to scientific literature publication. The editorial board has the right to decline the work out of line with the requirements to the publication. Editorial is not obliged to explain the authors nontechnical reasons for articles rejection. Highly skilled experts co-operate with the journal and their opinion is defining.

Editorial board does not guarantee any publication terms of articles having positive review. On the average, it takes 1-3 month to pass through the technical control and to get positive decision of the editorial board.

The Orel State University of Economy and Trade and editorial board of « Economic environment» invites lecturers, practical workers, post-graduate students and students to cooperate. The journal subscribers will have priority at publication.

THE REVIEWING PROCEDURE OF SCIENTIFIC ARTICLES

1. Editorial Board of «Economic environment» reviews only the materials sent by e-mail. Materials for publication should be sent to: economicsreda@mail.ru. The articles are reviewed, and all necessary scientific and stylistic editing of the materials published in magazines OrelSUET is done by the Editorial Board according to the requirements of High Attestation Commission of Russian Federation

2. Materials and articles should correspond scientific views, results and achievements of fundamental and theoretical-applied researches in the sphere of economic science. Materials out of line with the themes of the subject areas are not considered.

3. Each article must have a review of a specialist (Doctor of Science, Professor). The articles of post-graduate students and applicants for scientific degree must also have a recommendation for publication written by the scientific supervisor.

4. The Chief Editor sends the article to the member of the Editorial Board in charge of the topic. If the member in charge is absent or is the author of the article, the material is sent to external reviewers.

5. The external reviewers can be well-known specialists in the sphere who have had published articles for the last 5 years in the reviewed journals. They should have the same or higher scientific degree.

6. The reviewer must send a review or motivated refusal within 2 weeks since the date of getting the material by post of Russian Federation or email.

7. All the articles having a review of Editorial Board are discussed at the regular meeting and a decision on publication is made. The author is sent a letter concerning the decision (by post or e-mail).

8. The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and its copies may be put at the disposal of the Ministry of Science and higher Education on demand. Editorial Staff puts corresponding reviews of the articles at the disposal of authors and Councils of Experts of High Attestation Commission on demand without the name of the reviewer.

9. The article submitted to the Editor for the second time after correction is reviewed again.

10. External reviewing is possible if:

- The member of the Editorial Board in charge of the topic is absent;
- The member is not able to make a review;
- The Editorial Board does not agree with the opinion of the member of the Board;
- The member of the Board is the author of the article.

There should be a decision of the meeting of the Editorial Board to ask a scientist in the corresponding field of science to review the material. He is sent a letter with the request for reviewing, the article and recommended review form.

General Review of the Article

The review should highlight the following issues:

- Urgency and correspondence to the themes of the journal;
- Scientific level and novelty of the results submitted for publication and their practical importance;
- Advantages and disadvantages of the content and style;
- Concrete recommendations to improve the article;
- Possibility/impossibility of publication of the reviewed article in the journal.

TABLE OF CONTENTS

MANAGEMENT

- Podsitkova K.I., Pronyaeva L.I.**
Territories of advancing development to increase investment attractiveness of the region 4
- Kruzhkova I.I.**
Development of public-private partnership in Russia 13
- Divina T.V.**
Interrelation of the components of the industrial enterprise management system as an integral system 18

BUSINESS ECONOMY

- Ivanova E.A., Dovletmurzaeva M.A.**
The role of universities in training businessmen 24
- Starostin M.G., Parushina N.V.**
Documentary registration and book keeping of export operations of non-primary goods 31
- Astratova G.V., Islamutdinov T.I.**
Marketing management of individual business in urban settlements, countries and villages of Southern Ural range 41

ECONOMIC SECURITY

- Cheglakova S.G., Voronkova A.V.**
Shadow economy as a threat to the state economic security 51
- Samygin D.Yu.**
Role of consumer preferences in food safety 59

ACCOUNTANCY

- Gorbach D.O., Khanenko M.E., Altynnikova L.A.**
Accounting (financial) statements as the major element in the management system of the organization 64

ECONOMIC ANALYSIS

- Lytneva N.A., Akimova M.V.**
Perfection of the analysis of efficiency of use of the manpower in management of the industrial enterprise 72
- Lytneva N.A., Lazareva T.V.**
Estimation of bankruptcy probability of the commercial organization 80

- AUTHORS GUIDELINES** 88