

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Материалы вузовской
научно-практической
конференции выпускников и
магистрантов факультета
экономики и управления
Новосибирского ГАУ

Новосибирск 2021

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Материалы вузовской научно-практической конференции
выпускников и магистрантов факультета экономики и управления
Новосибирского ГАУ

Новосибирск 2021

УДК 332:336:338:351/354
ББК 65+60+67

Редакционная коллегия:

О.С. Ковалева, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Т.А. Афанасьева, научный сотрудник ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ,
ответственный за сборник
Г.А. Рехтина, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ,
ответственный за сборник

Современные аспекты экономики и управления: материалы вузовской научно-практической конференции выпускников и магистрантов факультета экономики и управления Новосибирского ГАУ (31 мая 2021г.) – Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск, 2021. – 258 с.

В сборник включены материалы вузовской научно-практической конференции выпускников и магистрантов факультета экономики и управления «Современные аспекты экономики и управления», состоявшейся 31 мая 2021 г. В сборнике рассматриваются вопросы стратегического управления региональным и муниципальным развитием, управления персоналом в современных условиях, управления недвижимостью в современных организациях, современные аспекты муниципального управления, управления в сфере бизнеса.

Материалы сборника предназначены для студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей и всех заинтересованных лиц.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ШИПИЦИНО»)

А.А. Антонова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрено исследование финансового состояния организации.

Ключевые слова: финансовое состояние организации, ликвидность, деловая активность, рентабельность, финансовая устойчивость.

В современных условиях экономики под пристальным вниманием участников рыночных отношений находится деятельность каждого хозяйствующего субъекта. Для того чтобы успешно конкурировать на рынке необходимо разрабатывать финансовую стратегию управления организацией.

Под финансовой стратегией следует понимать комплекс мероприятий, направленных на достижение полной самоокупаемости и финансовой независимости организации. Финансовая стратегия определяет долгосрочную перспективу организации и предполагает решение задач развития организации и максимизации прибыли собственников [3].

В основе финансовой стратегии лежит финансовый анализ организации, то есть оценка деятельности и текущего положения организации на данный момент, а также оценка ее будущего потенциала и вариантов развития.

Актуальность данной статьи, заключается в исследовании и дальнейшей оценке состояния организации по данным финансовой отчетности, выявлении резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечении эффективного развития в будущем. Объектом наблюдения в данной статье выступает ОАО «Шипицино» Чистоозерного района Новосибирской области. Цель заключается в исследовании показателей, характеризующих финансовое состояние организации.

Задачи исследования:

- изучить финансовую отчетность организации.
- произвести расчет основных показателей, таких как: ликвидность, деловая активность, рентабельность, финансовая устойчивость.
- сделать выводы в полученных результатах.

Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способностью субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность.

Система показателей – это коэффициенты, наглядно демонстрирующие уровень стабильности организации в финансовом плане [2]. Рассмотрим систему показателей более детально, она включает в себя 4 блока составляющих, приведенных в таблице 1.

Следующим шагом будет расчет коэффициентов ликвидности. Для этого составим таблицу 2, в которой отразим основные коэффициенты, с помощью которых проанализируем ОАО «Шипицино».

Коэффициент абсолютной ликвидности за рассматриваемый период имеет значения нормы, лишь в 2016 г. (0,2). Последние 4 года показатели были выше нормы, это может говорить, о большом количестве неработающих активов в виде денежных средств и их эквивалентов. В целом, говоря о коэффициенте абсолютной ликвидности, можно сделать вывод о том, что организация ОАО «Шипицино» способна покрывать текущие обязательства с помощью денежных средств.

Таблица 1

Основные показатели финансового состояния организации [2]

1. Блок анализа ликвидности и платежеспособности				2. Блок анализа деловой активности		
1)коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных ресурсов)		2)коэффициент срочной (быстрой) ликвидности		3)коэффициент текущей ликвидности		коэффициенты оборачиваемости:
				1)коэффициенты и период оборачиваемости запасов		
				2)коэффициенты и период оборачиваемости дебиторской задолженности		3)коэффициенты и период оборачиваемости кредиторской задолженности
Основные показатели финансового состояния организации						
3. Блок анализа рентабельности				4. Блок анализа устойчивости финансового состояния		
1)рентабельность продаж	2)рентабельность продукции	3)рентабельность активов	4)рентабельность собственного капитала	1)коэффициент финансовой автономии	2)коэффициент финансовой напряженности	3)коэффициент финансовой зависимости
				4)коэффициент соотношения собственных и заемных источников		

Таблица 2

Анализ ликвидность организации ОАО «Шипицино» [1]

Показатели	Нормативное значение	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение 2020 г. по сравнению с 2016 г. (+;-)
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2-0,5	0,2	3,1	10,9	0,9	12,7	12,5
Коэффициент срочной ликвидности	0,7-1	0,2	3,1	10,9	0,9	12,7	12,5
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	7,2	83,4	96,9	10,9	114,7	107,5

Коэффициент срочной ликвидности имеет оптимальное значение лишь в 2019 г. (0,9), в 2016 г. значение составило ниже нормы (0,2), а это значит, что, в организации уровня денежных средств и дебиторской задолженности не хватало для покрытия текущих обязательств. В 2017, 2018 и 2020 гг. коэффициент превышал свою норму, в связи с этим,

можно сделать вывод, о том, что организация имеет меньший риск потери платежеспособности, что является положительным фактором.

Коэффициент текущей ликвидности, на протяжении 5 лет, был на порядок выше своего оптимального значения. Чем выше значение данного показателя, тем лучше для организации, но слишком высокое значение, не будет положительным фактором, так как это может свидетельствовать, о том, что ОАО «Шипицино» проводит неэффективное использование оборотных активов, и поэтому происходит нерациональное вложение денежных средств организации. Исходя из полученных данных, можно сказать о том, что организация ОАО «Шипицино» способна оплачивать свои обязательства за счет оборотных активов.

Следующим шагом будет расчет коэффициентов деловой активности. Для этого составим таблицу 3, где наглядно изобразим данные коэффициенты.

Таблица 3

Анализ деловой активности организации ОАО «Шипицино» [1]

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение 2020 г. по сравнению с 2016 г. (+;-)
Коэффициент оборачиваемости запасов	1,7	1,2	1,9	0,9	0,7	-1
Период оборачиваемости запасов, дн.	214,71	304,17	192,11	405,56	528,99	314,28
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	16,8	9,9	3,8	2,9	7,3	-9,5
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	21,7	36,9	96,1	125,9	50,14	28,44
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	16,3	14,7	109,6	10,8	10,8	-5,5
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	22,4	24,8	3,3	33,8	33,7	11,3

Коэффициент оборачиваемости запасов уменьшился и за анализируемый период составил 0,7. Это говорит об неэффективном складском управлении. Период оборачиваемости запасов повысился на 314 дней, это показывает неподвижность денежных средств, вложенных организацией в создании запасов. Ведь чем быстрее денежные средства возвращаются в организацию (в виде выручки), тем выше деловая активность организации.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 2020 г. снизился на 9,5 и достиг значения 7,3 в отличие от значения 16,8 в 2016 г. Это является отрицательной тенденцией, ведь чем ниже коэффициент, тем медленнее покупатели погашают свою задолженность, и тем хуже для организации. Период оборачиваемости дебиторской задолженности за рассмотренный период увеличился на 28 дня, это негативное явление для организации, так как уменьшается наиболее ликвидная часть оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на 2020 г. уменьшился на 5,5 по сравнению с 2016 г. Низкая оборачиваемость кредиторской задолженности указывает на долгое погашение организацией своего долга. Организация не имеет возможности чаще рассчитываться со своими поставщиками. Период оборачиваемости

кредиторской задолженности на конец 2019 г. увеличился на 33 дня, это может говорить, о том, что организации потребуется 33 дня, чтобы погасить кредиторскую задолженность.

В данном периоде коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, это может привести к дефициту финансовых средств и кассовым разрывам. Это неблагоприятная ситуация для организации.

Следующим шагом будет расчет коэффициентов рентабельности. Для наглядности составим таблицу 4, в которой отразим показатели [1].

Таблица 4

Анализ показателей рентабельности организации ОАО «Шипицино», %

Наименование коэффициента	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение 2020 г. по сравнению с 2016 г. (+,-)
Рентабельность продаж	19,7	35,2	13,8	8,1	9,9	-9,8
Рентабельность продукции (производства)	24,5	54,3	12,1	8,8	11,1	-13,4
Рентабельность активов	0,12	0,18	0,01	0,002	0,03	-0,09
Рентабельность собственного капитала	0,12	0,17	0,014	0,002	0,03	-0,09

Таким образом, показатели рентабельности характеризуются отрицательной динамикой. Это свидетельствует о слабой производственной деятельности, увеличении финансовых расходов, неэффективном использовании имущества организации, уменьшении объема продаж, увеличении себестоимости, а, следовательно, и о падении прибыли. Такая ситуация может говорить о медленной оборачиваемости активов и неэффективном использовании основных фондов и оборотных средств. В целом организация является малоприбыльной.

Следующим шагом будет расчет коэффициентов финансовой устойчивости. Проведем коэффициентный анализ финансовой устойчивости на примере организации ОАО «Шипицино» в таблице 5.

Таблица 5

Анализ показателей финансовой устойчивости организации ОАО «Шипицино» [1]

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение 2020г. по сравнению с 2016 г. (+,-)
К. финансовой независимости	0,93	0,97	0,99	0,96	0,99	0,06
К. финансовой напряженности	0,07	0,03	0,01	0,04	0,01	-0,06
К. финансовой зависимости	0,04	0,004	0,004	0,042	0,004	-0,036
К. соотношения собственных и заемных источников	25	250	250	23,8	250	225

По результатам проведенного коэффициентного анализа финансовой устойчивости можно сделать вывод, что коэффициент финансовой независимости (автономии) составил на 2020 г. 0,99, это значит, что 99% имущества организации сформировано за счет собственного капитала.

Коэффициент финансовой напряженности находится в границах меньше оптимального значения (не более 0,5), это свидетельствует о том, что организация не зависит от внешних финансовых источников.

Коэффициент финансовой зависимости слишком низкий, это говорит о слишком осторожном подходе организации к привлечению заемного капитала и об упущенных возможностях повысить рентабельность.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств показывает, что организация имеет преобладание собственных средств, это свидетельствует о хорошем финансовом положении.

Таким образом, рассмотрев основные показатели и методики их определения с целью анализа финансового состояния организации можно сказать, что для его характеристики применяется большое количество разносторонних финансовых и экономических показателей, которые в случае их динамического изучения способны дать вполне объективную оценку о финансовом состоянии организации, причинах его улучшения или ухудшения и способствовать выработке мер по его укреплению. Проведение финансового анализа организации позволяет не только выявить проблемы и причины, а также заблаговременно продумать мероприятия по выходу организации из неблагоприятной ситуации и реализовать их.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каталог организаций по отраслям. ОАО «Шипицино». [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.List-org.com (дата обращения: 12.02.2021).
2. Портнов Т.В. Методы анализа финансового состояния предприятия / Т.В. Портнов // – М.: Финансы и статистика, – 2017. – 365 с.
3. Шалдохина С. Ю. Методики анализа финансовой устойчивости, возможности их адаптации к условиям сельскохозяйственного производства / С. Ю. Шалдохина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2018. – № 9 (75) Часть 2. – С. 59 – 62. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.23670/IRJ.2018.75.9.036.PDF> (дата обращения: 12.02.2021).

УДК 664.6/ 664.87

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Антонова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье представлены основные задачи анализа финансового состояния организации. Проанализированы рекомендации по совершенствованию финансового состояния организации.

Ключевые слова: финансовое состояние организации.

Анализ финансового состояния организации является важным элементом, который направлен на повышение эффективности его работы на основе системного изучения деятельности и обобщения ее результатов.

Актуальность обоснована тем, что, в настоящее время от организации требуется улучшения эффективности и управления производством, конкурентоспособности производимых товаров и оказываемых услуг, эффективности форм хозяйствования, что в конце, приводит к достижению поставленной главной цели, получение максимальной прибыли, а это в свою очередь, может быть достигнуто при условии обеспечения хорошего

финансового состояния. Для того чтобы обеспечить нормальное состояние организации, требуются знания и умения оценить не только финансовое состояние организации, но и имеющихся конкурентов.

Главная цель анализа финансового состояния организации – своевременно выявить и устранить проблемы в финансовой деятельности и найти резервы совершенствования финансового состояния организации и ее платежеспособности.

Основными задачами анализа финансового состояния организации являются:

1. Идентификация реального положения анализируемого объекта.
2. Исследование состава и свойств объекта, его сравнение с базовыми характеристиками и нормативными величинами.
3. Выявление изменений состояния объектов в пространственно временном разрезе.
4. Установление основных факторов, вызывающих изменения состояния объекта, и учет их влияния.
5. Прогноз основных тенденций [6].

Таким образом, применение на практике методических задач анализа финансового состояния организации позволит принимать обоснованные управленческие решения по выбору объекта инвестиций и выявлению внутрихозяйственных резервов, направленных на улучшение финансового состояния организации и будут содействовать совершенствованию системы планирования и управления ресурсами организации.

Руководство организации постоянно находится перед необходимостью выбора. Руководители должны способствовать выбору оптимальной цены реализации, принимать решения в сфере кредитной и инвестиционной политики и многое другое, пытаясь достигнуть такого положения, чтобы вся деятельность организации в целом была бы прибыльна и гарантировала бы необходимые денежные поступления. Прогнозирование итогов экономической деятельности в будущий период играет роль при составлении планов организации.

Поэтому в процессе реализации финансовой стратегии организации большое внимание должно уделяться направлениям улучшения финансового состояния организации, повышению ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости [9].

Основными рекомендациями по совершенствованию финансового состояния организации являются:

- наращивание объемов производства товаров и оказания услуг и снижение затрат;
- проведение инвентаризации запасов, чтобы выявить те, которые отягощают баланс организации и являются ненужными;
- пересмотр планов капитальных вложений;
- постоянное совершенствование системы управления, которая будет направлена на эффективную ценовую политику, совершенствование рекламной деятельности, заинтересованности в повышении квалификации своих сотрудников и стимулировании их работы [6].

Бесперебойное производство и реализация качественного продукта оказывают благоприятное влияние на экономическое состояние организации. По этой причине экономическая деятельность должна быть ориентирована на предоставление систематического поступления и результативного применения денежных средств, которые нужны для стабильной, производственной, коммерческой деятельности организации, соблюдение расчетной и кредитной дисциплины, достижение целесообразного соотношения собственных и заемных денежных средств, экономической стабильности с целью эффективного функционирования организации. От улучшения экономического состояния организации зависят ее экономические перспективы [8].

Финансовый анализ организации должен быть завершен мероприятиями и рекомендациями по улучшению ее финансового положения.

При помощи анализа финансового положения осуществляется контроль за выполнением управленческих решений, выявляются резервы повышения эффективности

производства, вырабатываются стратегия и тактика развития компании, обосновываются планы и инвестиционные решения, оцениваются конечные результаты деятельности организации.

В процессе реализации финансовой стратегии любая организация может оказаться в кризисном финансовом состоянии. Для этого, необходимо осуществлять анализ основных направлений хозяйственной деятельности, разработать конкретные мероприятия, изучать имеющийся опыт выхода из трудностей других организаций с нестабильным финансовым состоянием. Поиски путей улучшения финансового положения организации, являются одной из основных задач, которая стоит перед любой организацией. В этой связи, в настоящее время выделяют несколько способов улучшения финансового состояния организации.

Главной целью осуществляемых мероприятий по улучшению финансового состояния является изменение финансово-хозяйственной деятельности организации и преобразование ее в надежную систему, при условии, обеспечения финансовой устойчивости и экономического роста организации.

Существует ряд способов, направленных на улучшение финансового состояния организации [1]:

1. Направление «Оптимизация или уменьшение затрат» предполагает действия с целью остановить снижение прибылей. Довольно действенным механизмом является формирование системы по результативному контролю расходов. Порой можно уменьшить издержки, просто начав их учитывать [2].

2. Направление «Оптимизация численности персонала». Целью оптимизации численности персонала организации является достижение поставленных перед организацией целей, т.е. повышение эффективности работы. Оптимизация как раз-таки и происходит в процессе отбора и набора подходящих работников [3].

3. Направление «Повышение эффективности управления организацией, а также введение различных видов стимулирования персонала». Этот способ улучшения финансового положения организации не требует существенной перестройки фирмы, оптимизация бизнес-процессов внутри организации может, достигнута путем применения разных методов материального стимулирования персонала и т.д. [4]

4. Направление «Выпуск новой продукции или предоставление новых услуг», которое обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации товаров, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов. Разработка стратегии развития организации, а также оценка рынка и выработка предложений по разработке новых видов продукции может проводиться не только работниками организации, но и экспертами различных консалтинговых компаний [5].

5. Направление «Жесткий финансовый контроль расходования средств организации». Необходимо также постараться получить деньги с организаций, которые имеют существенные долги перед вашей организацией. В некоторых случаях потребуются проведение специализированных рекламных организаций, а также более активное продвижение товаров и услуг компаний на различные рынки [11].

6. Направление «Получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов». Здесь следует определить наиболее подходящие каналы коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложений о продаже или сдаче в аренду имущества. Имущество, неудавшееся сдать в аренду, нужно законсервировать, составить акт о его консервации и представить в налоговый орган, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы [10].

7. Направление «Пересмотр планов капитальных вложений» служит средством прироста денежных средств. Он направлен на минимизацию затрат. В особенности условиях кризиса имеет смысл отказаться от инвестиций в капитальное строительство, расширение сбытовой сети, приобретение новой техники, кроме обязательных случаев.

8. Направление «Проведение реорганизации инвентарных запасов» предполагает, что запасы распространяются по группам в зависимости от степени их важности для повышения

стабильности деятельности организации. Испортившиеся запасы целесообразно будет, если их продать со скидками для того, чтобы получить дополнительные денежные средства.

9. Направление «Замена оборудования и возможность внедрения новых технологий», позволяющие выпускать товары или предоставлять услуги, которые пользуются наибольшей популярностью на рынке [7].

Итак, значительную роль в достижении устойчивого экономического состояния организации принадлежит финансовому анализу, а результат финансового анализа находится в зависимости от организации и совершенности информативной основы. Проводя анализ финансового состояния организации можно говорить о том, что такой анализ необходим для усовершенствования работы организации в рыночных условиях, для приобретения возможности самокупаемости, самофинансирования, для более результативного применения финансовых средств в организации, а также для финансово-экономической стабильности организации. Необходимым условием для нормального финансового состояния организации является сохранение достаточной деловой активности, ликвидности и платежеспособности в течение отчетного и прогнозируемого периодов.

Таким образом, от правильно выбранного направления по улучшению финансового положения организации зависит не только дальнейшее функционирование, но и привлекательность для будущих потенциальных инвесторов, поскольку, при выборе инвестируемой организации опираются не только на финансовое положение в данный период, но и на возможности организации в будущем. При поиске направлений улучшения финансового состояния организации, требуется углубленно оценить затраты, которые необходимы для реализации вышеперечисленных мероприятий, а также возможное увеличение прибыли, получаемое организацией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алтухова М. В. Финансовая диагностика и поддержка управленческих решений / М.В. Алтухова // Справочник экономиста. – 2018. – № 2. – С.39–49.
2. Аскеров П. Ф. Цветков И.А. и др.; Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие / под общ. ред. П. Ф. Аскерова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, – 2017. – 176 с.
3. Бабаханова Б. М. Особенности анализа показателей для оценки финансовой устойчивости предприятия / Б.М. Бабаханова, С. А. Чернова // В сборнике: Приоритетные направления развития науки и образования. Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. – Чебоксары, 2019. – С. 371–372.
4. Гарнов А. П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. П. Гарнов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 365 с.
5. Губина О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Практикум: учебное пособие / О. В. Губина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, – 2018. – 192 с.
6. Гужвина Н. С. Анализ финансового состояния как экономическая категория / Н. С. Гужвина, А. А. Охрименко // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 22-2. – С. 130-135.
7. Изюмова Е. Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий: учебное пособие / Е. Н. Изюмова. – 2 изд. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 313 с.
8. Кельчевская Н. А. Комплексный анализ и целевое прогнозирование финансового состояния предприятия / Н. А Кельчевская // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 1. – С. 93- 99.
9. Ковалев, В. В. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалев, В. П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2018. – 192 с.
10. Муталимова З. М. Внутренняя управленческая отчетность как источник информации для анализа / З. М. Муталимова, М. Ю. Алиева // Экономика и социум. – 2017. –

11. Парушина Н. В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности организаций / Н. В. Парушина // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – №2. – С. 55–63.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ

Е.А. Арестов, студент

А.В. Мазгалева, канд. техн. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье раскрывается сущность процесса сервисного обслуживания в организациях сервисной деятельности. Анализируется сервисная деятельность и пути совершенствования работы предприятий в сфере обслуживания.

Ключевые слова: сервисная деятельность, сервисное обслуживание, совершенствование, предприятие.

Зарубежная практика управления предприятиями, достигшими значительных успехов в бизнесе, среди множества применяемых методов менеджмента использует организацию сервисного обслуживания потребителей товаров и услуг. Совершенствование обслуживания может позволить промышленному или торговому предприятию увеличить, причем, иногда в значительной степени, привлекательность продукции, которую оно предлагает на рынке. Четкая и правильная организация производства услуг создает условия для рациональной и эффективной организации обслуживания населения. В свою очередь успешная работа производственных звеньев предприятия во многом зависит от уровня обслуживания населения. Чем лучше организовано обслуживание, тем охотнее и регулярнее заказчик обращается к услугам данного предприятия - а это одно из важнейших условий, обеспечивающих возможность рациональной организации процесса производства услуг, и в целом условия, обеспечивающие конкурентоспособность предприятий сферы сервиса.

Недостаточный уровень обслуживания независимо от того, осуществляется ли оно производителем или кем-то другим, облегчает проникновение новых конкурентов, при оценке продукции которых принимаются во внимание не только цены и внешний вид товара, но и качество, и объем послепродажного обслуживания.

Основными функциями сервиса как инструмента маркетинга являются привлечение покупателей, поддержка и развитие продаж товара, информирование покупателей. Благодаря сервисному обслуживанию фирма создает благоприятные доверительные отношения с клиентами и формирует основы для продолжения эффективных коммерческих коммуникаций.

Сервисные услуги могут оказываться как до, так и после покупки товара. В перечень услуг, оказываемых до его приобретения, входит помощь в выборе товара, предоставление справочной информации и консультаций по его надежной эксплуатации и сохранности, проведение проверки совместимости товара или его элементов с другими изделиями и системами. После покупки товара фирма изготовитель или фирма, продавшая товар, выполняют послепродажное обслуживание – доставку, установку, контроль, техническую помощь. Эволюция рынка привела к созданию нового механизма по обеспечению качества продукции (услуг), реализуемых в виде требования на наличие системы менеджмента качества организации. Система менеджмента качества дает потребителю дополнительную уверенность в том, что контрактные обязательства будут выполнены в полном объеме. На качество сервисной деятельности влияют

- условия обслуживания и среда в зоне обслуживания: интерьер, меблировка, оборудование, микроклимат помещения, внешний вид обслуживающего персонала, профессионализм сотрудников;
- грамотный и психологически подготовленный персонал, способный организовать сервисную деятельность и обеспечить своевременное,
- комфортное и безопасное обслуживание потребителей;
- грамотное проектирование и организация обслуживания;
- анализ потребностей человека в индивидуальных услугах, диагностике и моделировании процесса обслуживания, материальных объектов и услуг;

Разработка мероприятий по совершенствованию сервисного обслуживания предполагает:

1) разработку рекламных мероприятий по продвижению продуктов и услуг рекламного агентства;

2) разработку логотипа фирмы;

3) расширение объема услуг за счет освоения новых видов деятельности за счет цифровой печати всех видов полиграфической продукции, в том числе печать буклетов и брошюр, постеров, рекламных плакатов, листовок и любых других материалов;

4) закупку нового оборудования для цифровой печати.

1) Реклама, один из самых действенных «маркетинговых активов» фирмы и зачастую намного опережает другие элементы комплекса продвижения товаров-рекламу в СМИ, почтовые рассылки и пр. Поэтому очень важно правильно подойти к планированию и проведению рекламных мероприятий, чтобы сделать ее максимально эффективным средством организации сервисного обслуживания.

2) Разработка логотипа будет осуществлена силами дизайнеров агентства.

3) Освоение новых видов деятельности предполагается проводить за счет цифровой печати всех видов полиграфической продукции, в том числе печать буклетов и брошюр, постеров, рекламных плакатов, листовок и любых других материалов. Мы готовы осуществлять цифровую печать любых тиражей – от самых маленьких до максимальных. В наш ассортимент будут входить визитки, дисконты от 12шт, А4 и А3 от 1 экземпляра, индивидуальные календари, блокноты, вымпелы, флажки, флаеры, листовки и многое другое.

4) Для освоения цифровой печати следует произвести закупку нового оборудования

Возрастающее значение сервисного обслуживания покупателей обусловлено следующими тенденциями: ростом конкуренции на все более насыщаемых товарных рынках; созданием и профилизацией сервисных центров; возрастанием желаний покупателей иметь возможности решения проблем, возникающих в процессе использования приобретенного товара; усложнением процесса его эксплуатации.

Основными функциями сервиса как инструмента маркетинга являются привлечение покупателей, поддержка и развитие продаж товара, информирование покупателей. Благодаря сервисному обслуживанию фирма создает благоприятные доверительные отношения с клиентами и формирует основы для продолжения эффективных коммерческих коммуникаций.

Сервисные услуги могут оказываться как до, так и после покупки товара. В перечень услуг, оказываемых до его приобретения, входит помощь в выборе товара, предоставление справочной информации и консультаций по его надежной эксплуатации и сохранности, проведение проверки совместимости товара или его элементов с другими изделиями и системами.

После покупки товара фирма-изготовитель или фирма, продавшая товар, выполняют послепродажное обслуживание – доставку, установку, контроль, техническую помощь.

Рекламная индустрия неотделимая часть нашей экономики, это бизнес-среда, все процессы, происходящие в рекламной отрасли, самым тесным образом переплетены с другими сферами экономики, и также подвержены влиянию тех или иных факторов. Любая из компаний, деятельность которой связана с изготовлением, хранением, продажей или потреблением продукции или услуг, испытывает постоянно возрастающее внимание и требовательность со стороны потребителей, государства и общества. Заинтересованные стороны желают видеть доказательства, что требования к качеству выполняются.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адлер Ю., Щепетова С. Расчет себестоимости, основанный на деятельности // Методы менеджмента качества. - 2012. - № 9. - С. 4-8.
2. Агарков А. П. Управление качеством: учебное пособие для вузов / А. П. Агарков. – 2-е изд.-М.: Дашков и К, 2008. - 217с.
3. Аристов О. В. Управление качеством: учебное пособие для студентов вузов/ О. В. Аристов. – 2-е изд.- М.: Инфра, 2010г. – 248 с.
4. Ахмин А. М. Основы управления качеством продукции: учебное пособие / А. М. Ахмин, Д. П. Гасюк. - СПб.: Союз, 2010. - 187 с.
5. Басовский А. Е. Управление качеством: учебник для вузов / А. Е. Басовский, В. Б. Протасьев. – М.: Инфра – М, 2013. -212 с.
6. Варакута С. А. Управление качеством продукции: учебное пособие / С. А. Варакута. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 432 с.
7. Версан В.Г. Интеграция управления качеством продукции: новые возможности / В. Г. Версан; Междунар.акад.информатизации, от-ние «Транснациональные структуры». - М.: Издательство стандартов, 2011. – 218 с.
8. Власова Н.М. Сервис и качество обслуживания / Н. М. Власова // Управление качеством. – 2010. - №1. – С. 53 – 54.

УДК 35.078+352+364(75)

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

М.Д. Артюх, студент

Научный руководитель: Т.Ю. Калошина, канд. социол. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Социальная сфера выступает как область жизнеобеспечения общества, в которой происходит реализация социальной политики государства. В статье рассмотрены вопросы реализации социальной поддержки населения на муниципальном уровне.

Ключевые слова: социальная поддержка, население, социальная защита, местное самоуправление.

Система социальной защиты населения является одним из основополагающих институтов в современном обществе. Общепринятыми функциями являются такие как: придание социальной направленности общественному производству, перераспределение ресурсов и средств в пользу слабозащищенных категорий населения, снижение уровня поляризации общества и ослабление напряженности социальных конфликтов.

Перераспределение полномочий между центром и регионами, уточнение полномочий и ответственности, компетенции и предметов ведения, формирование регионального законодательства находят отражение в системе организации социальной защиты населения на уровне субъектов. Значительные преобразования связаны с повышением роли института

местного управления в обществе. Эти процессы находят определенное отражение как в структурных изменениях системы социальной защиты, так и в закреплении новых принципов оказания помощи населению, пересмотре функционирования учреждений социальной защиты и их финансирования.

Социальная поддержка населения реализуется через деятельность служб и учреждений социальной защиты населения. Социальная сфера выступает как область жизнеобеспечения общества, в которой происходит реализация социальной политики государства, направленной на удовлетворение жизненно-необходимых потребностей населения муниципального образования.

Одной из ведущих задач органов местного самоуправления является реализация социальной политики на муниципальном уровне [6].

Муниципальная социальная политика представляет собой систему целей, механизмов ее реализации, которые направлены на обеспечение населения определенными социальными услугами, на развитие и содержание социальной сферы на территории муниципального образования [9].

Муниципальная социальная политика осуществляется в рамках социальной политики государства, посредством взаимодействия органов государственной власти, в первую очередь с органами власти субъектов Российской Федерации.

Муниципальная социальная политика выступает как канал реализации переданных муниципальных полномочий в социальной сфере, так и непосредственно собственных полномочий местного муниципального уровня.

Социальная политика выступает как управление интересами людей. В процессе разработки социальной политики должны определяться приоритеты, являющиеся в данный момент времени наиболее неотложными и настоятельными. Средством реализации муниципальной социальной политики выступает социальное планирование и управление посредством системы социальных программ и мероприятий, проводимых федеральными, региональными и местными органами управления [2].

Очевидно, что осуществление социальной работы без учета территориального опыта невозможно. Поэтому в каждом муниципальном образовании определяются специфические направления в реализации общих задач [10].

Социальное обслуживание и социальная защита на муниципальном уровне, безусловно, способствуют реализации целей, определенных в рамках региональной и федеральной социальной политики, с учетом специфики отдельных территорий [5].

На сегодняшний день можно отметить высокий потенциал муниципальных и региональных механизмов социально-экономической политики, который оказывает непосредственное влияние на инновационное управление. Степень инновационности конкретной территории и региона формируется в следствие многих факторов, среди которых больше значение имеет социальная работа, как профессиональная деятельность и общественных феномен [7].

В условиях дифференциации российских регионов и с учетом особенностей развития отдельных территорий открываются новые возможности развития системы социальной защиты населения. Социальная сфера особо контролируется со стороны муниципальных властей поскольку содержит проблемные узлы, которые определяют соответствующие направления муниципальных органов – народное образование; качество и уровень жизни; степень криминализации муниципального образования и состояние правопорядка; здравоохранение; профилактику правонарушений и общественную безопасность; культурную политику. Через социальную муниципальную политику реализуются как собственные полномочия местного самоуправления, так и переданные им полномочия государственного уровня в социальной сфере [4].

На территориальном уровне реализуются ведомственные целевые программы и муниципальные. А особое место в деятельности органов социальной защиты в последние годы занимает адресная социальная помощь.

Таким инструментом, в частности, выступает адресное распределение социальных трансфертов.

Социальные трансферты – выплаты гражданам, не связанные с непосредственно результатами труда, предпринимательством или доходами от собственности [3].

Основные формы социального обеспечения:

- пенсии;
- пособия;
- компенсационные выплаты;
- социальные услуги.

Российское законодательство предусмотрело несколько видов компенсационных выплат:

- выплаты матерям;
- выплаты студентам и аспирантам;
- выплаты неработающим трудоспособным лицам;
- выплаты супругам военнослужащих, начальствующего состава органов внутренних дел;
- выплаты на детей;
- выплаты на питание обучающимся в государственных или муниципальных образовательных учреждениях;
- и другие.

Муниципальный уровень конкретизирует методы, способы и механизмы достижения целей, которые были определены в пределах федеральной и региональной социальной политики. Задачей органов местного самоуправления, как наиболее приближенного посредника к населению, является предоставление комплекса социальных услуг, способных обеспечить благоприятные условия жизни человека.

Адресное предоставление социальных трансфертов позволяет, при конечной сумме на эти цели, оптимизировать затраты, добиваясь их максимальной эффективности.

Фактический объем услуг, предоставляемых населению органами местного самоуправления, выглядит следующим образом:

- комплексные центры социального обслуживания социальных групп, требующих социальной помощи (ветераны и др.);
- социально-реабилитационные центры;
- дома престарелых и инвалидов;
- центры психологической и педагогической помощи населению и так далее.

Также органы местного самоуправления осуществляют мероприятия и осуществляют содержание организационных структур по борьбе с детской беспризорностью, наркоманией, осуществляют содействие занятости населения, принимают участие в подготовке и регистрации трудовых соглашений между трудовыми коллективами и работодателями на территории муниципальных образований, участвуют в разрешении трудовых споров [8].

Местному самоуправлению принадлежит важная роль в реализации основополагающей задачи на современном этапе – соединение интересов государства, общества, личности, поскольку сущность и главный смысл местного самоуправления заключается в том, чтобы на уровне каждой отдельной личности создать и обеспечить гармоничное сочетание прав и свобод человека и гражданина с интересами общества, и государства. Именно такая вектор направленности местного самоуправления соответствует идеям современного демократического правового социального государства, высшей ценностью которого является человек, его права и свободы [1].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Елькина А. В. Органы местного самоуправления – элемент системы местного самоуправления: общая характеристика / А. В. Елькина // Вестник Московского

университета МВД России. – 2012. – №7. С. 29-30.

2. Жеребин В. М. Актуальные задачи современной социальной политики / В.М. Жеребин // Народонаселение. – 2013. – №1. С. 28-29.

3. Ильченко А. Н. Адресная социальная поддержка как инструмент сглаживания межрегионального неравенства / А.Н. Ильченко, Е.В. Севастьянова, Т. В. Сычева // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2012. – №3(31). С. 17-23.

4. Клименко, А.М. О проблемах правопонимания в условиях социокультурной реальности информационного общества / А.М. Клименко // Материалы международной научно-практической конференции: «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности» – Саратов, 2014. С. 52-56.

5. Косенко О. И. О социальной политике социального государства: от теории к практике / О. И. Косенко // Труд и социальные отношения. – 2011. – №9. С. 64-65.

6. Лопатина Я. В. Современная социальная политика в условиях региона // Социальная политика и социология. 2011. №9. С. 44-50.

7. Мезенцева Е. В. Целевой подход к формированию устойчивого транспортно-логистического кластера / Е.В. Мезенцева // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – № 7. С. 270-272.

8. Молоткова Т. Л. Проблемы организации социальной защиты населения в субъекте РФ / Т. Л. Молоткова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 24 (353). С. 27-29.

9. Морозова Е. А., Добырина А. Ю. Механизмы социальной защиты населения региона // Экономика региона – 2012. – № 49. С. 235-241.

10. Тавокин Е. П. Социальная политика: учебное пособие / Е. П. Тавокин. – М.: Инфра-М, 2020. – 157 с.

УДК 364.6

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОТДЫХА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

О.С. Бакалева, студент

О.С. Ковалева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Полноценное развитие ребенка как личности включает в себя не только его обучение и воспитание, но и совершенствование его физического и психологического здоровья посредством организации отдыха и оздоровления. На сегодняшний день развитие системы детского отдыха и оздоровления является одним из основных направлений государственной семейной политики и рассматривается как неотъемлемый элемент социальной политики в отношении детей в Российской Федерации. В данной статье рассмотрена сущность государственной семейной политики в сфере организации детского отдыха и оздоровления, описаны функции, задачи и принципы. Помимо этого, для формирования наиболее ясной и полной картины представлен отечественный опыт организации детского отдыха, а также практика зарубежных стран мира.

Ключевые слова: государственная семейная политика, детский отдых, оздоровление, несовершеннолетние, детский оздоровительный лагерь, дети, семья.

Поддержка института семьи, материнства и детства на сегодняшний день является важнейшей общенациональной задачей, которая требует совместных усилий представителей всех уровней власти, институтов гражданского общества, общественности и средств

массовой информации.

Именно в кругу семьи формируется личность ребёнка, воспитываются его характер, человеческие и гражданские качества, закладываются морально-нравственные ценности, ориентиры и убеждения.

Забота о подрастающем поколении всегда была одним из ключевых направлений развития в России, а в 2020 году это положение нашло своё отражение в числе поправок в Конституцию Российской Федерации, и, несомненно, было одобрено и утверждено. Согласно статье 67.1 обновленной редакции основного закона страны, «дети являются важнейшим приоритетом государственной политики России. Государство создает условия, способствующие всестороннему духовному, нравственному, интеллектуальному и физическому развитию детей, воспитанию в них патриотизма, гражданственности и уважения к старшим» [1].

В каждой конкретной российской семье уже сегодня создается будущее страны, воспитываются поколения, которым предстоит стать главной движущей силой России. Страна будет завтра таковой, каковы её дети сегодня. В виду этого семья, как особый социальный институт, выполняющий важнейшие репродуктивные и воспитательные функции в отношении детей, нуждается в непрерывной, комплексной поддержке и защите со стороны государства.

Полноценное развитие ребенка как личности включает в себя не только его обучение и воспитание, но и совершенствование его физического и психологического здоровья посредством организации отдыха и оздоровления.

В этой связи, в статье 12 Федерального закона от 24.07.1998 № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» закреплено право каждого ребенка на отдых и оздоровление в благоприятной окружающей среде при выполнении всех соответствующих норм и требований.

В Российской Федерации в целом сложилась и действует система организации отдыха и оздоровления детей на всех уровнях управления. Развитие системы детского отдыха и оздоровления является одним из основных направлений государственной политики и рассматривается как неотъемлемый элемент социальной политики в отношении детей.

Так, в соответствии с вышеупомянутым федеральным законом отдых детей и их оздоровление представляют собой «совокупность мероприятий, обеспечивающих развитие творческого потенциала детей, охрану и укрепление их здоровья, профилактику заболеваний, занятие их физической культурой, спортом и туризмом, формирование у детей навыков здорового образа жизни, соблюдение ими режима питания и жизнедеятельности в благоприятной окружающей среде при выполнении санитарно-гигиенических и санитарно-эпидемиологических требований обеспечения безопасности жизни и здоровья детей» [2].

К числу главных организаций отдыха и оздоровления детей на сегодняшний день относятся детские лагеря, основной целью которых является обеспечение развития, отдыха и оздоровления детей в возрасте от 6 и до достижения ими 18 лет. Среди задач современного лагеря можно выделить следующие: организация содержательного досуга детей; сохранение и укрепление здоровья детей; воспитание и адаптация детей к жизни в обществе и другие.

В литературе существует определённая классификация типов лагерей, в зависимости от основной цели пребывания в них детей, от профиля лагеря и его статуса (табл. 1) [3].

Кроме представленных типов лагерей отдельно можно назвать лагеря с дневным пребыванием детей (ЛДП) на базе образовательных учреждений, которые организуются с целью развития, оздоровления и отдыха детей по месту жительства.

Помимо традиционных направлений появились и новые тенденции в организации летнего отдыха детей, которые наиболее ярко выразились в создании различных региональных социально-педагогических программ: поддержка одарённых детей (лагерь «Талант» в Ивановской области), организация активного отдыха детей с девиантным поведением (оборонно-спортивные лагеря в Мурманской области), патриотическое воспитание (профильная смена «ЮНАРМИЯ» на базе ЦДиСО им. О. Кошевого в

Новосибирске). На сегодняшний день организуются лагеря абсолютно различных направленностей, для любого ребёнка и по любым интересам.

Таблица 1

Классификация типов лагерей

Тип лагеря	Краткое описание
Санаторные лагеря	Программы включают оздоровительные упражнения, спортивные игры, купание, закаливание и т.д. Здесь не планируется грандиозных развлекательных мероприятий, основное внимание педагогов направлено на утверждение здорового образа жизни детей и подростков.
Профильные (специализированные) лагеря	В них устраиваются массовые представления, дискотеки, работают различные кружки, секции, проходят систематические репетиции, просмотры, выступления. Основная роль в таком лагере отводится массовикам-затейникам, руководителям кружков, режиссёрам.
Загородные детские центры	В этих лагерях ребёнку помогают решить его психологические проблемы. Здесь предусмотрено создание атмосферы безопасности для ребёнка, выявление его проблем, предусмотрен поиск способов их решения. Для этого создаются микрогруппы, организуются успокаивающие прогулки и беседы.

По мнению Т.В. Бархатовой, в «Российской Федерации сформирована и действует система организации детского отдыха и оздоровления. Вместе с тем, остается проблема негативного влияния ряда внутренних и внешних факторов, повышающих риски обеспечения качественного и безопасного отдыха детей и их оздоровления, что является причиной отказа целого ряда потенциальных получателей услуг от участия в сезонных оздоровительных кампаниях» [4].

Немаловажным является характеристика функций организации отдыха и оздоровления. Так, О.М. Голикова выделяет следующие функции:

1) учебно-образовательная функция – отдых в детском лагере чаще рассматривается как дополнительное образование и раскрывается в плане получения и обогащения знаний. Отдельные узкоспециализированные лагеря и центры позволяют получить детям углубленные знания в той или иной области общественной жизни;

2) воспитательная функция – формирование отношения ребёнка к себе, другим людям, коллективу, развитие чувства такта, этикета, дисциплины, навыков самообслуживания и т.д.;

3) культурно-досуговая функция – повышение культурного уровня детей и подростков, обогащение их внутреннего мира и расширение кругозора;

4) оздоровительно-расслабляющие функции – использование благотворного воздействия природных факторов (свежий воздух, занятие спортом, здоровое сбалансированное питание) для поддержания и восстановления физического, интеллектуального, психического и эмоционального состояния [5].

Помимо вышеназванных функций, в литературе встречаются также стимулирующая, развивающая, рекреационная, коммуникативная и социальная функции детского отдыха.

В соответствии с Основами государственного регулирования и государственного контроля организации отдыха и оздоровления детей, целями являются «совершенствование правовых, социально-экономических и организационных условий для организации качественного и доступного отдыха и оздоровления детей, повышение их личностных компетенций и увеличение степени вовлеченности в социально значимую жизнь страны» [6].

Для достижения указанных целей необходимо решить следующие задачи:

1) совершенствование законодательных и нормативных правовых актов в сфере организации отдыха и оздоровления детей;

- 2) предупреждение, выявление и пресечение нарушений требований законодательства в сфере организации отдыха и оздоровления детей;
- 3) развитие инфраструктуры организаций отдыха и оздоровления детей;
- 4) совершенствование межведомственной системы обеспечения государственного регулирования организации отдыха и оздоровления детей и т.д.

Принципы, на которых основывается деятельность органов государственной власти и организаций отдыха и оздоровления детей по вопросам в указанной сфере следующие:

- законность и соблюдение прав семьи и ребенка;
- приоритет интересов личности ребенка;
- содействие развитию личности и ее социально активной позиции;
- приоритет безопасности ребенка в организациях отдыха и др.
- доступность услуг по организации отдыха и оздоровления детей и др.

В каждой отдельно взятой стране повседневная жизнь семей с детьми строится исходя из проводимой государством социальной политики и реализуемых мер поддержки. На сегодняшний день с уверенностью можно говорить о том, что в разных странах в рамках семейной политики в отношении детского отдыха сформировался свой особый уникальный подход, имеются определённые особенности и отличия от других государств.

На территории России детский туризм развивается довольно успешно, и подтверждением тому служат многочисленные примеры:

1) Алтайский Край – сюда можно отправить ребенка с оздоровительной целью. Число санаториев превышает десяток, многие из них ориентированы и на детей. Популярностью пользуется курорт Белокуриха и Горный Алтай, здесь развит детский региональный туризм вне зависимости от сезона – зимой и летом

2) Башкортостан – здесь много не только санаториев, но и активных туров, экскурсионных программ. Курорты ориентированы на летний и зимний отдых, работают школы детского туризма, большое внимание уделяется безопасности маленьких путешественников;

3) Татарстан – здесь технологии организации детского туризма наиболее современные, так как Казань продвигают в качестве третьей столицы нашей страны. Гостиничных комплексов здесь много, санатории шикарные, но и цены высокие;

4) Великий Устюг – экскурсии на Рождество здесь особенно популярны у туристов, которые еще ходят в детский сад. Малышам нравится атмосфера сказки, но путевки нужно покупать заранее – места пользуются повышенным спросом.

Анализируя отечественный опыт, стоит особо отметить наилучшие практики ряда регионов России по организации отдыха детей – это примеры всем известных крупнейших детских центров с богатой историей и традициями: ВДЦ «Орлёнок», ВДЦ «Океан», ВДЦ «СМЕНА» и МДЦ «АРТЕК», расположенные вблизи теплых морей в южной части страны.

Итак, перейдём к рассмотрению основных аспектов зарубежной практики организации детского отдыха. Стоит заметить, что в зарубежных странах большое внимание уделяется развитию детского туризма, поскольку государственная политика стран Западной Европы и США активно отстаивает интересы, прежде всего, детей и подростков.

В Европе, США и Канаде первые детские лагеря открылись более 100 лет назад. За этот период они устойчиво развивались, не подвергаясь политическому руководству, накапливали опыт приема детей. Обычно все детские лагеря за границей – частные, на этом поле очень высока конкуренция и плохо организованные лагеря не могут существовать долго. Однако качество организации детского отдыха в лагерях за границей тщательно контролируется государством. Ни один лагерь за границей не может принять детей без процедуры регистрации в государственном реестре, не пройдя проверку качества организации отдыха, питания, условий проживания.

В качестве примера организации отдыха и оздоровления в языковом лагере рассмотрим детский лагерь США (Нью-Йорк) «Фордхэмский университет». Престижный университет в центре Нью-Йорка в летний период приглашает подростков со всего мира на

3-недельную языковую программу. Рекомендуемый уровень языка – ниже среднего и выше. Вся программа проводится полностью на английском языке. Экскурсионная программа – очень насыщенная, участников ждут ежедневные прогулки по Нью-Йорку. Высшие мировые традиции обучения английскому языку.

Курс английского языка предусматривает 20 академических часов занятий в неделю в международных группах до 12 человек. В конце курса каждому участнику выдается официальный сертификат, подтверждающий уровень владения английским. Занятия всегда включают в себя проектную деятельность, что позволяет ребятам тщательно проработать изученный материал в международной команде ровесников [7].

Размещение: в 2-местных комфортабельных номерах с удобствами. В летний период Университет предлагает в своей резиденции лучшие современные номера для участников языковой программы, ожидая от детей бережного отношения к номерам и поддержания чистоты и порядка. В распорядке дня предусмотрено 3-разовое горячее питание.

На территории лагеря в распоряжении детей имеются футбольные поля и спортивные площадки, творческие студии, парки и сады, места для отдыха, библиотека, компьютерные классы, книжный магазин, 25-метровый бассейн, бесплатный интернет. Стоимость первой летней смены в 2021 году продолжительностью 22 дня будет составлять 310 666 рублей.

Таким образом, обобщим все вышесказанное: дети как главный фундамент, залог надёжного, успешного будущего нашей страны нуждаются в поддержке не только взрослых (их родителей), но и государства. Государственная семейная политика в сфере организации отдыха и оздоровления несовершеннолетних направлена на развитие их творческого потенциала, а также охрану и укрепление здоровья.

Анализируя отечественный и зарубежный опыт, можно заметить следующий факт: подходы к организации отдыха и оздоровления несовершеннолетних в России и за рубежом различны, и это отчётливо видно. Обусловлено это, прежде всего, особенностями менталитета, уровнем развития и совершенства законодательной базы, степенью развития инфраструктуры и материально-технического оснащения, культурными и историческими традициями.

Необходимо заметить, что модель современного образования в России позволила выделить организации системы отдыха детей и их оздоровления в особый институт развития, воспитания и социализации современных детей. Этот институт развивается, совершенствуется, создаёт успешные практики и служит большому делу – всестороннему, гармоничному развитию личности современных детей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ, от 5.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс] / Справочная правовая система КонсультантПлюс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/95c44edbe33a9a2c1d5b4030c70b6e046060b0e8/ (дата обращения: 20.04.2021).

2. Федеральный закон от 24.07.1998 № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» (последняя редакция) [Электронный ресурс] / Справочная правовая система КонсультантПлюс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19558/ (дата обращения: 20.04.2021).

3. Вайндорф-Сысоева, М.Е. Организация летнего отдыха детей и подростков [Текст]: учеб. пособие для прикладного бакалавриата / М.Е. Вайндорф-Сысоева. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2018. - 166 с.

4. Бархатова Т. В. Об организации отдыха и оздоровления детей и развитии единой системы подготовки вожатых в Российской Федерации / Т. В. Бархатова, О. Н. Горбаченко

[Электронный ресурс] / ELIBRARY // Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30683371> (дата обращения: 20.04.2021).

5. Голикова О. М. Проблемы современного состояния развития детского отдыха в Российской Федерации // АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 2(19). С. 66-69.

6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22.05.2017 № 878-р «Об утверждении Основ государственного регулирования и государственного контроля организации отдыха и оздоровления детей» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система КонсультантПлюс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_217585/ (дата обращения: 20.04.2021).

7. Каталог детских лагерей / VLAGERE.RU // Режим доступа: <https://vlagere.ru/camp/fordham-university/> (дата обращения: 20.04.2021).

УДК 336.713

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПАО СБЕРБАНК

В.А. Батурин, студент

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье проведен анализ структуры и динамики доходов и расходов банка ПАО Сбербанк за 2016-2020 гг.

Ключевые слова: коммерческий банк, анализ, доходы, расходы, ПАО Сбербанк, структура, динамика.

Важное место в процессе проведения анализа финансовых результатов банка является изучение объема и структуры получаемых доходов ПАО Сбербанк, так как это ключевой фактор получения прибыли исследуемой кредитной структуры.

В таблице 1 представлены доходы банка за пятилетний период. Анализ проведен на основе данных, размещенных на официальном сайте ПАО Сбербанк, где банк размещает наиболее точные и достоверные данные, которыми может воспользоваться инвестор и любой аналитик [1].

Таблица 1

Динамика доходов и расходов ПАО Сбербанк, млн руб.

Элементы и виды финансового результата	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение 2020 к 2016 г.
Чистый процентный доход	1221,09	1213,02	1252,61	1260,53	1441,03	219,94
Чистый комиссионный доход	318,6	354,9	429,08	469,8	509,12	190,52
Операционные доходы до резервов	1440,82	1673,1	1838,04	1832,29	2143,90	703,08
Расходы по совокупным резервам	256,98	287,4	267,39	122,77	541,10	284,12
Операционные расходы	514,92	537,8	568,35	620,89	636,05	121,13

Анализ данных, представленных в таблице 1, позволяет сделать вывод о том, что наибольший рост в 2020 году по сравнению с 2016 годом наблюдается по операционным доходам – 703,08 млн рублей.

Чистый процентный доход в 2020 году по сравнению с 2016 годом вырос на 219,94 млн рублей. Чистый комиссионный доход за этот же анализируемый период увеличился на 190,52 млн. рублей. Существенно выросли операционные доходы до вычета резервов.

Рост чистого процентного дохода сам банк объясняет наличием высокого темпа роста кредитования, уменьшения стоимости клиентских средств вследствие уменьшения показателя ключевой ставки ЦБ РФ.

Указанные изменения и динамика рассматриваемых показателей представлены на рисунке 1.

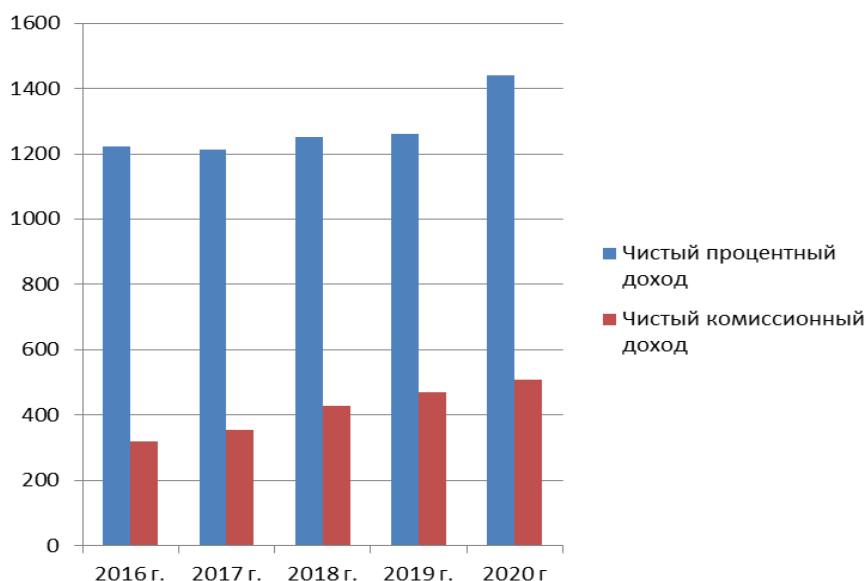


Рисунок 1 – Динамика видов чистого дохода ПАО Сбербанк, млн руб.

По данным рисунка 1 можно утверждать, что наибольший доход за весь анализируемый пятилетний период был получен в виде чистого процентного дохода, что характеризует в целом суть банковской деятельности.

Далее следует рассмотреть относительное изменение доходов и расходов банка за пятилетний период (таблица 2).

Таблица 2

Динамика относительных изменений ключевых показателей доходов и расходов ПАО Сбербанк, %

Элементы и виды финансового результата	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Чистый процентный доход	41,5	7,7	3,3	0,6	14,3
Чистый комиссионный доход	21,3	12,5	19,5	9,9	8,4
Операционные доходы до резервов	25,8	19,4	52,8	0,3	17,8
Расходы по совокупным резервам	-36,0	13,3	10,0	55,6	342,8
Операционные расходы	9,5	2,2	4,2	7,5	0,5

Анализ представленных расчетных данных позволяет констатировать факт разнонаправленного изменения темпов доходов и расходов.

Так, наиболее благоприятным годом был 2016 год, его показатели по отношению к 2015 году были наилучшими.

Вместе с тем, в качестве положительного момента следует отметить рост в 2020 году по сравнению с 2019 годом чистого процентного дохода на 14,3%.

В числе негативных результатов следует отметить рост более чем в 3 раза расходов по совокупным резервам за аналогичный период.

Ориентиром банковской деятельности в рыночном хозяйстве является максимизация доходов и минимизация расходов по выполняемым операциям [2].

Таким образом, проведенный анализ показал, что наибольший рост в 2020 году по сравнению с 2016 годом наблюдается по операционным доходам – 742,6 млн рублей. В целом, к концу анализируемого периода выявлено увеличение доходов банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Основные показатели ПАО Сбербанк по РПБУ / https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/rsbu2021/table_press_total_ru1jan2021.pdf (дата обращения 14.04.2021 г.)

2. Полянская Н. М. Прибыль коммерческого банка: ретроспективный анализ и краткосрочный прогноз // Финансы и кредит. – 2018. – Т.24, № 2. – С. 388 – 413.

УДК 336.713

ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В.А. Батурин, студент

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены подходы анализа финансовых результатов деятельности коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, финансовые результаты, анализ, подходы, доходы, расходы, прибыль, факторы.

Анализ финансовых результатов является одним из наиглавнейших аспектов изучения хозяйственной деятельности любой организации, а в особенности кредитной. Финансовый результат представляет собой конечный показатель деятельности предприятия, который выражается в форме прибыли или убытка за определенный временной период.

Возможность вовремя мобилизовать свои финансовые ресурсы и направить их на достижение какой-то цели совершенно точно играет огромную роль в становлении крепкой финансовой структуры банка. У банка существуют несколько путей по расширению ресурсной базы.

Ни для кого не секрет, что в улучшении финансового благополучия банка далеко не последнюю роль играет его деятельность по оптимизации рисков. Любое предприятие, особенно банк, не способно избежать столкновения с риском, однако стоит действовать решительно для их минимизации. Верный расчет рисков способен помочь кредитной организации избежать серьезных финансовых потерь.

Эффективное управление затратами также способно внести серьезные изменения в финансовую устойчивость кредитной организации. Затраты идут рука об руку с доходами, поэтому их невозможно полностью устранить, однако существуют методы их оптимизации, которые помогают избежать нездорового увеличения расходов по сравнению с доходами.

Конечно, немаловажную роль в достижении роста финансовых результатов играют такие факторы, как внутренняя инфраструктура со всеми ее коммуникациями, а также маркетинг и качество менеджмента. Неспособность руководства здраво оценить ситуацию на

рынке может спровоцировать неоправданные потери ресурсов, а слабая инфраструктура замедляет взаимодействие руководства и подчиненных.

В современных условиях функционирования кредитных организаций происходят регулярные изменения в законодательной сфере, касающиеся порядка учета финансовых результатов, что влияет на их анализ и полученные данные. Кроме того, банки могут изменять методику принятия к учету доходов и расходов, что влияет на сопоставимость показателей, используемых для анализа финансовых результатов.

К примеру, в финансовой отчетности данные для анализа финансовых результатов могут не включать события после отчетной даты, а в следующем аналитическом периоде эти показатели могут учитываться в составе финансовых результатов, что приводит к несопоставимости и неоднородности получаемых аналитических данных. Для избегания такой ситуации необходимо исходные данные для анализа банка привести в сопоставимый вид, однако, пересчет возможен только с использованием данных внутреннего учета. Данный факт свидетельствует о некоторых трудностях для внешнего анализа. Вместе с тем, крупные банковские структуры самостоятельно готовят различные пресс-релизы и отчеты с готовыми данными, которые приведены изначально к сопоставимому виду.

По мнению Обуховой А.С. и Нарыковой С.А, основными вопросами анализа эффективности коммерческих банков являются оценка объемов и динамики прибыли и выявление ключевых факторов, которые привели ее к тому или иному изменению [1].

По мнению Полозовой К.С., анализ финансовых результатов выступает элементом управления банком, позволяя оценить деятельность коммерческого банка в целом, а также провести исследование по отдельным его направлениям деятельности, как основных, так и специфических. Кроме того, по мнению данного автора, важно сравнить финансовые результаты с различными критериями в зависимости от цели анализа- с данными прошлых лет, с плановыми и перспективными показателями, а также с относительными изменениями финансовых результатов крупнейших банков-лидеров [2].

Кроме того, по мнению указанного автора, ключевой задачей анализа финансовых результатов является выявление резервов по улучшению исследуемых показателей. Свои исследования автор резюмирует выводом о том, что одной из причин ухудшения финансового состояния банка может быть отсутствие налаженной системы анализа.

С данным утверждением можно согласиться лишь отчасти, так как Центробанк России в 2000 году выпустил Методику анализа финансового состояния банка, согласно которой оцениваются шесть ключевых финансовых показателей, позволяющих контролировать различные аспекты финансовой деятельности банка [3].

Кроме того, коммерческие банки обязаны соблюдать нормативы достаточности капитала, обеспечивать финансовую устойчивость. Если банк не смог обеспечить необходимые значения установленных критериев достаточности капитала, то его могут оштрафовать, приостановить оказание некоторых услуг по банковским операциям [4].

Зверев А.В. и Мелех К.А. при анализе финансовых результатов банка в первую очередь предлагают выявлять зоны риска снижения чистой прибыли:

- появление в структуре выданных кредитов проблемных и безнадежных долгов, так как большую часть процентных доходов банка приносят проценты по выданным кредитам;
- внешние факторы, связанные со снижением числа банков, которые могут выдавать гарантии по госконтрактам, так как за последние годы данный вид деятельности имел наибольшую прибыльность;
- избыточная ликвидность банков, что не позволяет размещать свободные средства в доходные вложения [5].

Указанные авторы предлагают производить анализ финансовых результатов с использованием следующих показателей:

- оценка абсолютных и относительных показателей чистой прибыли банка;
- выявление изменений финансового результата до выплаты налога на прибыль;
- проведение анализа операционной прибыли до операций с резервами;

– оценка чистого процентного и непроцентного дохода банка.

По мнению профессора Парамонова П.Ф., Солдатовой М.М., итоговый финансовый результат любого коммерческого банка за определенный промежуток времени является обусловленными тремя ключевыми компонентами – доходами, расходами и налогами. С данным мнением следует согласиться, так как это базовые компоненты формулы расчета финансового результата, являются факторами первого порядка, влияющими на размер итогового результирующего показателя [6].

В целом, все изученные факторы, влияющие на финансовый результат банка в финансовой системе, зависят от ряда внешних и внутренних факторов. В первую очередь, конечно, необходимо выделить государственную политику по отношению к кредитным учреждениям. Данный сектор является наиболее регулируемым со стороны государства, от ключевых показателей денежно-кредитной политики зависят также ряд финансовых решений банка.

Кандидат экономических наук Ключко В.А. и Генералова Ю.С. считают, что результаты анализа финансового состояния банка следует применять как инструмент по формированию кредитной и процентной политики, использовать для выявления наиболее нерентабельных операций и на этой основе вырабатывать рекомендации по росту доходов и финансового результата кредитной организации [7].

Прибыль служит ориентиром для стимулирования бизнеса, дает возможность расширять бизнес, является мерилем инвестиционной привлекательности для потенциальных клиентов банка, является базой для определения возможности получения дивидендов и в целом позволяет удовлетворять потребности сотрудников банка.

В сложившихся условиях функционирования банковской системы, когда количество банков с неустойчивым финансовым положением и рискованными операциями резко сократилось, является необходимость максимизации прибыли для обеспечения устойчивого поступательного развития. Для этих целей банки пойдут по пути продвижения дополнительных банковских и небанковских услуг, ускоряя получение имеющихся услуг, внедряя новейшие достижения технологического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Обухова А. С., Нарыкова С. А. Анализ финансового результата деятельности коммерческого банка // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2018. Т. 8. № 2 (27). С. 103-112.
2. Полозова К. С. Значение и задачи анализа результатов финансовой деятельности и устойчивости коммерческого банка // Вопросы науки и образования. 2018. № 13 (25). С. 50-53.
3. Анализ финансового состояния банка. Официальный сайт Банка России // https://cbr.ru/banking_sector/analysis_financial_condition/ (дата обращения: 23.04.2021).
4. Инструкция Банка России от 29 ноября 2019 г. № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией»// <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73263119/> (дата обращения: 23.04.2021).
5. Зверев А. В., Мелех К. А. Анализ финансовых результатов деятельности банка // Территория науки. 2018. № 5. С. 75-79.
6. Солдатова М. М., Парамонов П. Ф. Анализ финансовых результатов на примере АО «Тинькофф Банк» // Colloquium-journal. 2019. № 23-7 (47). С. 22-24.
7. Генералова Ю. С., Ключко В. А. Прибыль как основной показатель при анализе финансовых результатов деятельности коммерческого банка // Поиск (Волгоград). 2019. № 2 (11). С. 65-69.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Е. В. Беляева, студент

О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье дана характеристика рынка овощной продукции, рассмотрены объемы потребления овощей, проведен анализ импорта и экспорта овощной продукции и рассмотрен вопрос развития овощеводства в условиях импортозамещения для максимального обеспечения населения овощной продукцией.

Ключевые слова: овощи, потребление овощей, импорт, импортозамещение, экспорт, баланс производства, развитие, переработка, оптово-распределительный центр.

Под рынком овощной продукции нами понимается система взаимодействия всех субъектов рынка, включающая: производство, переработку, транспортировку, хранение и сбыт овощей и овощной продукции в переработанном виде, направленную на полное удовлетворение потребности жителей страны и поддержания их здоровья и качества жизни на высоком уровне. Рынок овощной продукции – это важная часть агропродовольственного рынка, которая имеет высокое социально-экономическое значение, так как от него зависит круглогодичное, полное обеспечение населения страны в целом и Сибирских регионов, в частности, качественными и безопасными овощами в нужном объеме, требуемом ассортименте, также он является гарантом обеспечения перерабатывающей промышленности необходимым сырьем.

В 2015- 2019 годах население страны только на 84,9-86,8 процентов обеспечено овощами отечественного производства. На это повлияли как недостаточный объем и ассортимент производства овощей в стране, так и низкий уровень развития инфраструктуры рынка (табл. 1).

Таблица 1

Баланс производства и использования овощей по Российской Федерации
за 2015-2019 гг., тыс. тонн [1]

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Ресурсы, тыс. тонн					
Запасы на начало года	7 020,6	7 187,3	7 098,6	7 331,4	7 244,5
Производство	14 967,8	15 064,4	15 426,7	15 655,0	15 889,7
Импорт	2 643,6	2 356,7	2 669,9	2 484,6	2 435,5
Итого ресурсов	24 632,0	24 608,4	25 195,2	25 471,0	25 569,7
Использование, тыс. тонн					
Производственное потребление	1 819,6	1 783,4	1 884,9	1 821,1	1 820,8
Потери	509,3	510,4	511,5	472,2	501,3
Личное потребление	14 918,3	14 946,9	15 219,4	15 651,0	15 791,9
Внутреннее потребление	17 247,2	17 240,7	17 615,80	17 944,30	18 114,00
Экспорт	197,5	269,1	248,0	282,2	322,8
Итого использовано	17 444,7	17 509,8	17 863,8	18 226,5	18 436,8
Запасы на конец года	7 187,3	7 098,6	7 331,4	7 244,5	7 132,9
Коэффициенты, %					
Уровень самообеспечения, %	84,85	86,54	85,05	86,37	86,79
Импортопотребление, %	15,15	13,45	14,94	13,63	13,20
Импортозависимость, %	17,67	15,65	17,31	15,87	15,33

Необходимо менять данную ситуацию. Решение вопроса обеспечения жителей страны качественными овощами отечественного производства по приемлемым ценам должно быть одним из важнейших, первоочередных направлений государственной продовольственной политики страны. Анализ данных таблицы 1 показывает, что в 2019 г. потребление составило 18,4 млн. тонн в год с учетом производственного потребления. Производственное потребление в 2019 г. составило 10% от объема внутреннего потребления, что свидетельствует о низком уровне развитии перерабатывающей подотрасли овощной продукции в стране.

В Новосибирской области общий объем экспорта овощей в 2020 г. составил 17547,5 тыс. долл. (или 197 тыс. тонн), что выше на 10702,2 тыс. долл. (или 26 тыс. тонн) относительно 2017 г. и Новосибирская область занимает долю от всего объема экспортной овощной продукции из Сибирского федерального округа – 29,84%. Объем импортной овощной продукции в области в 2020 г. составил 22981,9 тыс. долл. (или 361 тыс. тонн), что больше на 76,5 тыс. долл. (или 168 тыс. тонн) относительно 2017 г. Новосибирская область занимает лишь 29,42 % от общего объема импорта в Сибирском федеральном округе. Соотношение объемов экспорта и импорта в Новосибирской области за 2017-2020 г. представлены на рисунке 1.

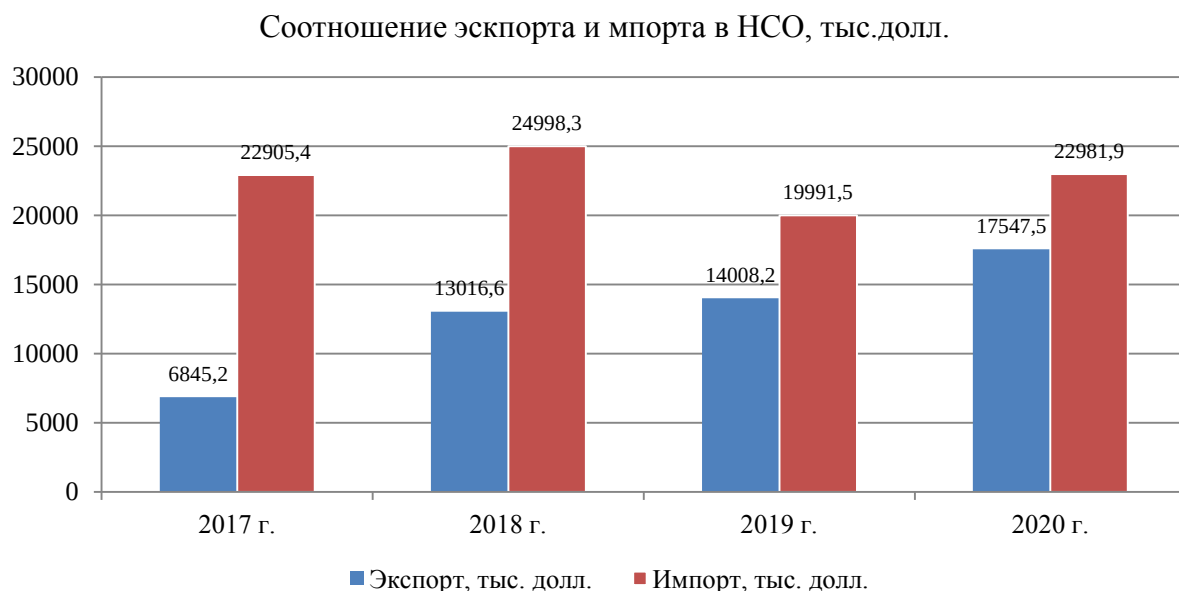


Рисунок 1 – Соотношение объема экспорта и импорта в Новосибирской области за 2016-2020 гг. [2]

Первое место по объему импортной овощной продукции составляет Китай – 420327,6 тыс. долл. (или 77,50 %), на втором месте идет – Казахстан: 14927,4 тыс. долл. (или 12,53%), на третьем месте – Узбекистан: 31806,4 тыс. долл. (или 5,86%). Соотношение объемов экспорта и импорта по основным странам-партнерам по Сибирскому Федеральному округу за 2016-2020 гг. показаны на рисунке 2.

Более подробно рассмотрим объем импортной овощной продукции по Сибирскому Федеральному округу за 2020 г. (таблица 2).

В таблице 2 показано, что общий объем овощей и картофеля за 2020 г. составил 108047 тонн. Наибольшую долю занимают импортные овощи из стран СНГ – 73083,6 тонн (или 67,64 %), на долю импортных овощей их стран Дальнего зарубежья приходится 34963,7 тонн (или 32,36 %). На первом месте по объему занимает лук – 42770,6 тонн (или 39,59%), на втором месте – прочие овощи (21580,9 тонн или 19,97 %), на третьем месте – томаты, они составляют 20500,3 тонн или 18,97 %.



Рисунок 2 – Соотношение объема экспорта и импорта в Сибирском федеральном округе по основным странам-партнерам за 2016-2020 гг. [2]

Таблица 2

Импорт основной овощной продукции в тоннах по Сибирскому Федеральному округу за 2020 г. [2].

Товарная группа	Страны Дальнего зарубежья	Страны СНГ	Итого
Картофель	228	716,8	944,8
Томаты	3208,8	17291,5	20500,3
Лук репчатый, лук шалот, чеснок, лук-порей и прочие	9242,3	33528,3	42770,6
Капуста кочанная, капуста цветная, кольраби, листовая и аналогичные овощи	2780,7	11379,2	14159,9
Морковь, репа, свекла, сельдерей, редис и прочие аналогичные съедобные корнеплоды	3612,3	4478,5	8090,8
Овощи прочие	15891,6	5689,3	21580,9
Всего	34963,7	73083,6	108047

Выделим основные черты Новосибирского рынка овощной продукции:

- большая часть овощей выращивается в нетоварных личных хозяйствах населения;
- местные отечественные товаропроизводители не обеспечивают население овощами в соответствии с рекомендуемыми медицинскими нормами;
- испытывается нехватка производственных мощностей по хранению, переработки и распределению овощей.

Ряд авторов выделяют следующее, что «возможности области в обеспечении населения овощной и плодово-ягодной продукцией ограничены по ряду причин, одна из них – это ограниченное количество сельскохозяйственных организаций, занимающихся овощеводством и возделыванием картофеля» [3].

Недостаточное количество овощехранилищ, неразвитая инфраструктура оптово-распределительных центров и их разрозненность вынуждают сельхозпроизводителей реализовывать овощи сразу после сбора урожая по ценам, приближенным к себестоимости производства, что не способствует развитию данной отрасли сельского хозяйства. Еще одна существующая проблема – нехватка высококвалифицированных кадров [4].

Овощеводство не только в регионе, но и по стране в целом, остается достаточно слабо развитым. Сельхозпредприятия покрывают только лишь часть спроса потребителей на овощную продукцию. Ученые Новосибирского ГАУ отмечают, что «отставание объемов производства от спроса потребления связано с особенностями овощеводства в Российской Федерации, а именно, то, что большая часть возделываемых овощей выращивается в частных подворьях при практически не функционирующей кооперации. Это ограничивает рост рынка предложений и дает возможность активно развиваться импорту» [5].

Е. В. Рудой, С.А. Шелковников, М. С. Петухова в своей работе выделяют, что «значимыми факторами в развитии данного рынка являются уровень государственной поддержки тепличного овощеводства, урожайность продукции и используемые технологии, количество импортной продукции на рынке» [6].

Увеличения производства овощей в крупных сельскохозяйственных организациях Новосибирской области, развития переработки овощей, совершенствования хранения и распределения овощной продукции получится достичь за счет финансирования отрасли овощеводства, наращивания мощностей эффективного хранения и распределения овощей в регионе в рамках проводимой государством политики импортозамещения овощной продукции. Это приведет к обеспечению круглогодичного потребления овощной продукции населения региона.

Перелом в импортозамещении отрасли возможен при весомой поддержке со стороны государства, как в большинстве развитых стран. Например, «уровень государственной поддержки в Китае позволяет активно продвигать на российский рынок продукцию по демпинговым ценам» [7].

Поэтому решение вопроса со снижением затрат и повышением уровня самообеспечения овощной продукцией в регионе, должно иметь комплексный характер, а не ограничиваться небольшими субсидиями, позволяющими хозяйствам лишь держаться на плаву – необходимо так же стимулировать полную технологическую перестройку сельскохозяйственных организаций и системы логистики сельскохозяйственной продукции. Необходимо создать дополнительные мощности и сформировать национальной системы распределения овощей в регионе, в которой сети оптово-распределительных центров позволят сократить потери сельскохозяйственной продукции.

Решение вопроса обеспечения населения страны овощами невозможно еще без развития отечественной селекции и семеноводства овощных культур. Овощеводство защищенного грунта играет важную роль в круглогодичном обеспечении населения свежими овощами в Новосибирской области и решает проблему преодоления сезонности в их потреблении. Следует отметить, что приоритетное значение производства овощей защищенного грунта в государственной политике, вызванное необходимостью обеспечения населения страны внесезонными овощами для реализации программы импортозамещения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Росстат. – [Электронный ресурс]: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 11.05.2021).
2. Сибирское таможенное управление. – [Электронный ресурс]: – URL: <http://stu.customs.ru/folder/146835/document/191313> (дата обращения: 10.04.2021).
3. Чернова С. Г. Современное состояние и прогнозные индикаторы производства овощных и плодово-ягодных культур в Сибирском федеральном округе / С. Г. Чернова, О. В. Ожогова // АПК: Экономика, управление. – 2018 – №11. – С. 99-107.
4. Тенденции развития инфраструктуры агропродовольственного рынка в условиях импортозамещения: монография / Е. В. Васильева [и др.]. – Саратов: Изд-во Амирит, 2016. – 172 с.
5. Стадник А. Т. Тенденции производства, потребления, импорта овощей и картофеля в Российской Федерации / А. Т. Стадник, С. Г. Чернова, О. В. Ожогова, И. Г. Целуйко // Культура. Наука. Производство. – 2019. – №3. – С. 79-84.

6. Рудой Е. В. Основные факторы развития рынка тепличных овощей в России / Е. В. Рудой, С. А. Шелковников, М. С. Петухова // АПК: Экономика, управление. – 2019 – №1. – С. 35-43.

7. Чазова И. Ю. Устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта: монография / И. Ю. Чазова. – Ижевск: изд-во «Шелест», 2017. –183 с.

УДК 631.16:658.152

ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Ю.И. Бигун, магистрант

С.Е. Синицын, магистрант

Е.Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Инвестиции – размещение капитала с целью получения прибыли или развития того или иного объекта воздействия с надеждой получить дальнейший положительный результат. Инвестиции в сельское хозяйство являются неотъемлемой частью повышения уровня жизни населения. Отсутствие такого типа инвестиций образует стагнацию в развитии сельского хозяйства. Российская Федерация - страна имеющая огромный потенциал и возможности для развития данного вида деятельности. Новосибирская область – самый крупный транспортный узел Восточной части России, а также регион, входящий в десятку крупнейших производителей сельскохозяйственных товаров России. Целью нашего исследования является анализ произведенных инвестиций в основной капитал сельского хозяйства.

Ключевые слова: инвестиции, сельское хозяйство, Новосибирская область, Сибирский федеральный округ, Российская Федерация, основной капитал.

На сегодняшний день, сельское хозяйство как было, так и остается важнейшей отраслью экономики любой страны. Продовольственная безопасность каждого государства зависит от способности самостоятельно производить продукты питания для своего населения. Отсутствие возможности или недостаточность самообеспеченности приведет страну к снижению уровня жизни.

Для увеличения и поддержания уровня продовольственной безопасности важно производить регулярные мероприятия по улучшению отрасли сельского хозяйства. Не всегда есть возможность проводить подобные мероприятия за счет собственных средств, поэтому крайне необходимо привлечение инвестиций.

Приведенные в настоящей Методологии определения инвестиций и инвестиционной деятельности установлены Законом РСФСР от 26.06.1991 №1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» и Федеральным законом от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Такие вложения осуществляются путем приобретения экономических активов, т.е. объектов, владение и пользование которыми приносит их владельцам экономическую выгоду в течение определенного периода времени. Ориентация на будущие доходы при вложении капитала – существенная черта, отличающая инвестиции от текущих затрат на производство товаров и услуг.

Инвестиционная деятельность – вложения инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [2].

Инвестиции в основной капитал представляют собой затраты на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости и повышению полезного эффекта использования (далее строительство), приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, бухгалтерский учет которых осуществляется в порядке, установленном для учета вложений во внеоборотные активы, на формирование рабочего, продуктивного и племенного стада, насаждение и выращивание многолетних культур и т.д., инвестиции в объекты интеллектуальной собственности: программное обеспечение и базы данных, оригиналы произведений развлекательного жанра, литературы и искусства, научные исследования и разработки, создание и приобретение изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, разведка недр и оценка запасов полезных ископаемых, включая произведенные нематериальные поисковые затраты.

К инвестициям в основной капитал относятся затраты на создание новых и приобретение поступивших по импорту основных средств, осуществляемые за счет всех источников финансирования, включая средства бюджетов на возвратной и безвозвратной основе, кредиты, техническую и гуманитарную помощь, договор мены.

В инвестициях в основной капитал учитываются также затраты, осуществленные за счет денежных средств граждан и юридических лиц, привлеченных организациями – застройщиками для долевого строительства [3].

Рассмотрим инвестиции в основной капитал в Российской Федерации (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации за 2017-2019 гг., млрд руб.
(по данным Росстат) [3]

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2019 г. к 2018 г.		Изменение 2019 г. к 2017 г.	
				Млрд руб.	%	Млрд руб.	%
Всего инвестиций	16027,3	17782,0	19318,8	1536,8	108,6424	3291,5	120,5368
в т.ч.:							
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	705,5	781,5	838,8	57,3	107,3321	133,3	118,8944
Удельный вес	4,40	4,39	4,34	-	-	-	-

За исследуемый период можно выявить тенденцию к росту инвестиции в основной капитал. Произошло увеличение показателя в области сельского и лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства с 2017 по 2019 гг. на 133,3 млрд руб. или на 18,9 %. В общей сумме также произошло увеличение за весь период на 3291,5 млрд руб. или на 120,5 %.

Новосибирская область – регион с высоким промышленным и аграрным потенциалом, развитой системой науки и образования, постоянно растущим уровнем инвестиционной привлекательности. В Новосибирской области хорошо развито сельское хозяйство, которое специализируется на выращивании зерна, картофеля, овощей; развиты мясомолочное животноводство, птицеводство, пчеловодство.

В Новосибирской области на сегодняшний день реализуется одиннадцать крупных инвестиционных проектов в аграрной сфере. Восемь сельскохозяйственных проектов завершены в 2020 году. Об этом сообщает пресс-служба Правительства НСО. В объеме инвестиций в основной капитал 51,8% заняли собственные средства, 48,2% – привлеченные средства. Рассмотрим инвестиции в основной капитал Новосибирской области (табл. 2).

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал по Новосибирской области за 2017-2019 гг., млн руб.
(по данным Новосибирскстат) [4]

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2019 г. к 2018 г.	Изменение 2019 г. к 2017 г.
Всего инвестиций	97124,8	113051,2	144748,6	31697,4	47623,8
в т.ч.:					
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	7686,7	11303,0	10162,5	-1140,5	2475,8
Удельный вес	7,9	10,0	7,0	-	-

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать вывод о том, что средства Новосибирской области привлекаются в основной капитал. Конкретной тенденции за исследуемый период не выявлено, но по итогу наблюдается увеличение количества инвестиций. Так, по сравнению с 2017 г. в 2018 г. произошло уменьшение инвестированных средств региона на 1140,5 млн руб., а в 2019 г. по отношению к 2017 г. – увеличение на 47623,8 млн руб.

С нашей точки зрения этого недостаточно, потому что Новосибирская область относится к зоне рискованного земледелия. В последнее время сформировался термин «Агропромышленная аномалия», что подразумевает собой невероятно сложные погодные условия для осуществления хозяйственной деятельности. Рассмотрим инвестиции в основной капитал в Сибирском Федеральном округе (табл. 3).

Таблица 3

Инвестиции в основной капитал в Сибирском федеральном округе за 2019 г., млн руб.
(по данным Росстат) [3]

Наименование	Объем инвестиций в основной капитал сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	Удельный вес инвестиций в основной капитал
Всего	39514,7	100
Республика Алтай	190,2	0,48
Республика Тыва	104,7	0,26
Республика Хакасия	176,0	0,45
Алтайский край	6642,7	16,81
Красноярский край	5461,2	13,82
Иркутская область	7144,0	18,08
Кемеровская область	1940,5	4,91
Новосибирская область	10162,5	25,72
Омская область	4516,7	11,43
Томская область	3176,3	8,04

Исходя из данных таблицы 3, можно сделать вывод о том, что наибольшая часть инвестиций в основной капитал за 2019 год составляет Новосибирская область – 25,72%, Иркутская область, Алтайский край, Красноярский край, Омская область также имеют значительный объем инвестиций, наименьший объем инвестиций в основной капитал сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство составляет Республика Тыва – 0,26%.

Таким образом, инвестиции в сельское хозяйство – сложный, но перспективный способ вложения денег. Особую актуальность он приобретает для жителей Российской Федерации: наша страна – единственная крупная аграрная держава, способная за короткий срок увеличить производство продуктов питания в несколько раз.

Инвестиции в АПК подойдут инвесторам с любым капиталом. Единственное требование к вкладчикам – терпение, потому что долгая окупаемость, не маленькие риски, но стабильный спрос.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон РСФСР от 26.06.1991 №1488-1 (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в РСФСР».
2. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 №39-ФЗ (последняя редакция).
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novosibstat.gks.ru>.
5. Министерство экономического развития Новосибирской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://econom.nso.ru/page/177>.

УДК 657.47 (571.14)

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КОЧКОВСКОЕ РТП» КОЧКОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Л.Е. Булгакова, студент

Научный руководитель: Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Производство продукции, работ, услуг требует большого объема затрат, из совокупности которых и складывается себестоимость отдельных видов продукции. Важнейшей функцией учета затрат на производство является контроль за себестоимостью продукции, работ, услуг каждого вида. Важной частью учета производственных затрат является их документальное оформление. В статье рассматривается первичный учет производственных затрат на примере ремонтной организации (ООО «Кочковское РТП» Кочковского района Новосибирской области).

Ключевые слова: затраты, бухгалтерский учет, первичные документы, первичный учет, ремонтная организация, учетная политика, классификация затрат.

Основной целью учета производственных затрат является своевременное, полное, достоверное отражение фактического размера и состава затрат и контроль над использованием всех видов производственных ресурсов.

Основными задачами учета производственных затрат являются:

- определение в реальном времени фактических затрат на производство продукции (работ, услуг) в натуральном и денежном выражении;
- расчет производственной себестоимости продукции на каждом из технологических переделов (или заказов), а также расчет полной себестоимости готовой продукции (работ, услуг);
- определение отклонений фактических затрат на производство продукции от нормативных и плановых, определение мест и причин возникновения указанных отклонений;
- обеспечение достоверного учета затрат на производство по месту возникновения затрат, по видам производимой продукции (работ, услуг), по способу отнесения затрат на

себестоимость продукции (работ, услуг);

- выявление неиспользованных резервов производства и поиск пути их снижения;
- устранение (сокращение) различного рода потерь и непроизводительных расходов [4, с. 253].

Все данные, которые формируются в учетной системе организации обусловлены наличием первичных документов, при этом следует отметить, что в рамках управления экономическим субъектом именно первичный учет выступает основным источником получения данных о деятельности организации. В связи с этим грамотное формирование первичного бухгалтерского учета позволяет бухгалтерии контролировать технологический процесс и вносить соответствующие корректировки, например, в нормы расхода материальных и финансовых ресурсов экономического субъекта [1, с. 102].

В специализированных ремонтных организациях затраты группируются по местам возникновения, что упрощает ведение учета, но с целью управления затратами необходимо для каждого места возникновения затрат организовать свою сферу ответственности для возможности планирования и корректировки дальнейшей стратегии организации [2, с. 51].

Интерес представляет классификация затрат в условиях бережливого производства:

- затраты, увеличивающие стоимость продукции (работ, услуг) с точки зрения потребителя (например, ведущие к повышению качества продукции, скорости выполнения работ, оказания услуг);
- затраты, которые с точки зрения потребителя не добавляют ценности продукции, но являются необходимыми для производства (например, на техобслуживание оборудования);
- затраты, которые не добавляют ценности продукции (работам, услугам), и должны быть исключены [3, с. 565].

В данной статье порядок первичного учета производственных затрат рассмотрен на примере ООО «Кочковское РТП» Кочковского района Новосибирской области. ООО «Кочковское РТП» является субъектом малого предпринимательства, основная деятельность – ремонт машин и оборудования, в том числе сельскохозяйственного назначения.

Обязанность по ведению бухгалтерского учета ООО «Кочковское РТП» возложена на главного бухгалтера. Бухгалтерский учет в ООО «Кочковское РТП» ведется с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы 1С Бухгалтерия 8, редакция 3.0. В организации утверждена учетная политика по бухгалтерскому учету на 2021 г., приложением к ней являются: рабочий план счетов, формы первичных учетных документов, формы регистров бухгалтерского учета.

В учетной политике ООО «Кочковское РТП» положения по учету производственных затрат отсутствуют. В учетной политике указано, что движение первичных учетных документов регулируется графиком документооборота, который утверждается отдельным приказом директора ООО «Кочковское РТП», но фактически график документооборота отсутствует. Схема учета производственных затрат в ООО «Кочковское РТП» представлена на рисунке 1.

Статьи производственных затрат в ООО «Кочковское РТП»:

- амортизация;
- оплата труда;
- страховые взносы;
- имущественные налоги;
- списание материалов;
- прочие затраты.

Процесс учета затрат на проведение ремонтных работ в ООО «Кочковское РТП» следующий. При первичном осмотре техники, поступившей в ремонт, формируется акт осмотра техники, в котором указывается наименование техники, заказчик, описываются дефекты и необходимые для их устранения запасные части. На основании проведенного осмотра формируется заказ-наряд, который содержит следующие данные:

1. Даты начала и окончания оказания услуг.
2. Фамилия, имя заказчика, место оказания услуг, марка техники.
3. Перечень услуг (работ): вид работ, норма времени, стоимость работ.
4. Перечень запасных частей с указанием кода, наименования, количества и единицы измерения, стоимости и суммы.
5. Расчет общей стоимости к оплате (сумма оплаты за ремонтные работы и запасные части).

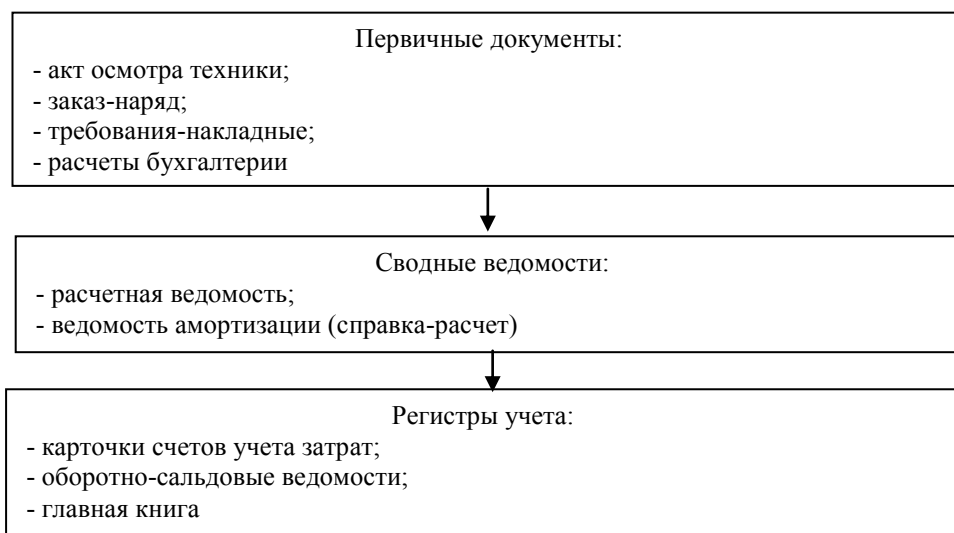


Рисунок 1 – Схема учета производственных затрат в ООО «Кочковское РТП»

Материалы списываются в производство на основании требований-накладных.

Данные по оплате труда в ООО «Кочковское РТП» на основании заказ-нарядов формируются в расчетной ведомости по форме №Т-51 с отражением следующих данных:

- количество оплаченных дней и часов;
- начисления: повременная оплата, оплата больничных листов, общая сумма начислений;
- удержания: НДФЛ, алименты, общая сумма;
- сумма к выплате.

В справках-расчетах амортизации отражаются суммы начисленной амортизации по каждому объекту основных средств с указанием счета и субсчета, на который эти суммы относятся.

Таким образом, первичный учет производственных затрат в ООО «Кочковское РТП» организован в соответствии со спецификой деятельности организации: документы отражают трудовые, материальные и другие затраты, связанные с ремонтом машин и оборудования. Недостатком учета является отсутствие графика документооборота.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алимов С. А. Учетное обеспечение системы управленческого учета и анализа производственных затрат на промышленном предприятии / С. А. Алимов, А. О. Дудка // Анализ факторов пространственного развития территории: национальные и международные стратегические приоритеты: материалы Международной очной научно-методической конференции. – Орел: Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, 2020. – С. 101-104.
2. Грицай А. В. Управление затратами в специализированной ремонтной организации / А. В. Грицай // Современный менеджмент: теория и практика. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, 2018. – С. 51-57.
3. Давыдова Е. Ю. Учет затрат в бережливом производстве / Е. Ю. Давыдова, П. А.

Устюгова // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: сборник IV Всероссийской (национальной) научной конференции. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2019. – С. 565-567.

4. Тайгашинова К. Т. Производственный учет как основа управления себестоимостью продукции / К. Т. Тайгашинова, А. К. Ержанов // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности в России и странах содружества: коллективная монография. – М., 2018. – С. 248–253.

УДК 633.11.3

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ФКП «АНОЗИТ»

Т.А. Варлакова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена анализу платежеспособности и ликвидности предприятия. В статье рассмотрены оценка ликвидности активов и пассивов, а также показатели ликвидности баланса предприятия.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние, актив, пассив, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности.

Ликвидность – это способ поддержания платёжеспособности. Также ликвидность баланса является возможностью организации обратить свои активы в наличные средства и тем самым погасить платежные обязательства. При анализе ликвидности баланса происходит сравнение средств по активу, которые сгруппированы по степени уменьшения скорости превращения в денежные средства, с краткосрочными обязательствами по пассиву, сгруппированных по степени срочности их погашения [1]. Для того, чтобы охарактеризовать баланс ФКП «Анозит» по степени ликвидности активов и пассивов обратимся к таблице 1.

Проанализировав платежный баланс ФКП «Анозит» можно выделить следующее: в 2020 г. у предприятия выявлен недостаток наиболее ликвидных средств для погашения наиболее срочных обязательств (- 5 081 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств.

Медленнореализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы (излишек 812 046 тыс. руб.) Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у предприятия имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение неравенства $A1 \geq P1$ говорит о том, что предприятие не в состоянии оплатить задолженность кредиторам из собственных денежных средств.

Выполнение неравенства $A2 \geq P2$ свидетельствует о том, быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и предприятие может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Выполнение неравенства $A3 \geq P3$ говорит о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть

платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Таблица 1

Платежный баланс ФКП «Анозит» за 2016-2020 гг., тыс. руб.

АКТИВ		ПАССИВ		Платежный излишек или недостаток (+;-)
1		2		3
2016 г.				
A1	87 465	П1	375 969	-288 504
A2	433 325	П2	237 364	-195 961
A3	538 758	П3	–	538 758
A4	1 117 591	П4	1 563 806	- 446 215
БАЛАНС	2 177 139	БАЛАНС	2 177 139	
2017 г.				
A1	201 200	П1	106 369	94 831
A2	163 622	П2	205 308	-41 686
A3	645 998	П3	–	645 998
A4	1 170 008	П4	1 869 151	-697 143
БАЛАНС	2 180 828	БАЛАНС	2 180 828	
2018 г.				
A1	227 270	П1	212 044	15 226
A2	477 537	П2	146 539	330 998
A3	540 527	П3	–	540 527
A4	1 338 993	П4	2 225 744	-886 751
БАЛАНС	2 584 327	БАЛАНС	2 584 327	
2019 г.				
A1	239 127	П1	119 193	119 934
A2	195 953	П2	275 600	-79 647
A3	878 973	П3	41 258	837 715
A4	1 431 127	П4	2 309 129	-878 002
БАЛАНС	2 745 180	БАЛАНС	2 745 180	
2020 г.				
A1	191 672	П1	196 753	-5 081
A2	83 685	П2	77 933	5 752
A3	847 722	П3	35 676	812 046
A4	1 449 422	П4	2 262 139	-812 717
БАЛАНС	2 572 501	БАЛАНС	2 572 501	

Таблица 2

Соотношение активов и пассивов баланса ФКП «Анозит» за 2016-2020 гг.

Норматив	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
A1≥П1	A1<П1	A1>П1	A1>П1	A1>П1	A1<П1
A2≥П2	A2<П2	A2<П2	A2>П2	A2<П2	A2>П2
A3≥П3	A3>П3	A3>П3	A3>П3	A3>П3	A3>П3
A4≤П4	A1<П1	A4<П4	A4<П4	A4<П4	A4<П4

Выполнение неравенства $A4 \leq P4$ свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

Таким образом, соотношение активов и пассивов баланса данного предприятия выполняется частично из этого следует, что баланс предприятия неликвиден.

Далее необходимо рассмотреть коэффициенты ликвидности баланса (таблица 3).

Таблица 3

Анализ ликвидности баланса

Показатели	Нормативное значение	Годы					Изменение 2019 г. по сравнению с 2016 г., (+;-)
		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,14	0,65	0,63	0,61	0,69	0,55
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,7-1	0,85	1,17	1,97	1,10	1,00	0,15
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	1,75	3,24	3,47	3,3	4,00	2,25

Наглядно динамика коэффициентов ликвидности 2016 – 2019 гг. представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика коэффициентов ликвидности ФКП «Анозит» за 2016 – 2020 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности предприятия находится выше нормативного значения, что говорит о том, что предприятия может погашать свои текущие обязательства за счет денежных средств и их эквивалентов, но тем не менее, при высоких значениях данного показателя можно сделать вывод о нерациональном использовании денежных средств, т.к. у предприятия накопилась большой объем денежных средств, не участвующих в производственно-экономическом процессе.

Коэффициент быстрой ликвидности на протяжении анализируемого периода имеет также значение в пределах нормы и равен в 2019 г. 1,1, что свидетельствует о том, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности покрывают текущие долги предприятия. Это говорит о хорошем финансовом состоянии предприятия.

В течение анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности находится выше нормативного значения, но это является положительной тенденцией. Увеличение произошло на 2,25, это говорит о том, что у предприятия имеется достаточный объем свободных ресурсов, которые были образованы благодаря собственным источникам и предприятия достаточно средств, которые могут быть использованы для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года.

Таким образом, баланс данного предприятия достаточно ликвиден. ФКП «Анозит» имеет достаточное количество наиболее ликвидных активов, что говорит о том, что предприятие может погашать свои текущие обязательства. Но в 2020 г. ситуация ухудшается т.к. выявлен недостаток наиболее ликвидных средств для погашения наиболее срочных обязательств, что является отрицательной тенденцией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пырьева Д. С., Петрова А. И., Рознина Н. В. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия // Экономико-математические методы анализа деятельности предприятий АПК. – 2019. – С. 283–288.

УДК 611.31.2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО АНАЛИЗ

Т.А. Варлакова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья раскрывает понятие финансового состояния предприятия и систему показателей для его оценки, а также отражены виды финансового анализа и его цели.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовый анализ, внутренний анализ, внешний анализ, структура анализа финансового состояния.

Одним из важных критериев рационального управления финансами предприятия является комплексный анализ его финансового состояния.

Так, например, под финансовым состоянием, согласно мнению Э. А. Маркарьяна, понимается «система показателей, отражающих способность предприятия погашать свои долговые обязательства» [5]. Соответственно, финансовая деятельность должна охватывать формирование, движение и обеспечение сохранности имущества предприятия, контроль по его использованию. Финансовое состояние фирмы является результатом взаимодействия элементов системы ее финансовых отношений.

Под финансовым состоянием предприятия, по мнению А.Д. Шеремета, понимается «характеристика состава и размещения средств, структуры их источников, скорости оборачиваемости капитала, способности предприятия своевременно погашать свои обязательства, а также другие факторы» [7].

С точки зрения Г.В. Савицкой «финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, которая отражает процесс состояния капитала в его обращении и способность предприятия развиваться в течение определенного периода времени» [6].

А согласно суждениям Бубнова Т.В. и Храпоненко И.Р «финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия к саморазвитию на фиксированный момент времени. Оно является комплексным понятием и определяется всей совокупностью внешних

и внутренних факторов» [1].

Сравнивая и анализируя содержание определений, данных авторами выше, можно сделать вывод, что под финансовым положением компании следует понимать реальную и потенциальную финансовую независимость, и платежеспособность компании, а также возможность финансирования текущей деятельности. Количественно его можно измерить системой показателей, на основе которых проводится анализ финансового положения предприятия.

Существует два типа финансового анализа: внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводят сотрудники предприятия (финансовые менеджеры). Результаты внутреннего анализа используют для мониторинга, планирования и прогнозирования финансового состояния.

Внешний анализ проводится сторонними аналитиками (аудиторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, инвесторами, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности) [3].

Для наглядности проведем сравнительную характеристику внутреннего и внешнего финансового анализа (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика внутреннего и внешнего финансового анализа

Признаки	Особенности	
	Внутренний финансовый анализ	Внешний финансовый анализ
Предмет анализа	Отношения между отдельными подразделениями предприятия в сфере управления финансами	Отношения предприятия с внешними контрагентами
Объекты анализа	Имущественный и финансовый потенциал, финансовые результаты, денежные потоки, качество менеджмента	Имущественный и финансовый потенциал, финансовые результаты, денежные потоки, качество менеджмента
Цель анализа	Изучение деятельности только анализируемого хозяйствующего субъекта	Сравнения результатов деятельности предприятия с другими по данным бухгалтерской отчетности контрагента
Субъекты анализа	Финансовые менеджеры, аналитики, внутренние аудиторы, контроллеры, консультанты, руководство	Партнеры, клиенты, контрагенты, органы финансового контроля и надзора, собственники, внешние аудиторы
Степень регламентации	Решение органов управления	Международные и национальные стандарты
Результат	Определение возможностей предприятия по оптимальному привлечению и использованию средств для обеспечения максимума прибыли и минимизации затрат, а также снижению финансовых рисков	Определение рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности предприятия для потенциальных контактов

Основное различие между внутренним и внешним финансовым анализом заключается в разнообразии целей и задач, которые решаются различными субъектами анализа. Процесс проведения финансового анализа зависит от поставленной цели.

Для проведения объективного анализа финансового состояния предприятия требуется иметь сочетание двух составляющих:

- цель проведения анализа;
- систему показателей для анализа финансового положения предприятия.

Основная цель анализа финансового состояния предприятия заключается в определении наиболее существенных и информативных параметров, дающих объективную и достоверную картину финансового состояния, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде [4].

Основная задача анализа финансового положения – своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового положения и платежеспособности компании.

Структура анализа финансового состояния предприятия состоит из оценки пяти основных блоков (рис. 1):



Рисунок 1 – Структура анализа финансового состояния

Таким образом, на основе сопоставления понятий «финансовое состояние предприятия» с точки зрения различных авторов и их оценки можно сделать вывод, что финансовое состояние следует понимать, как одну из важных характеристик экономической и финансовой деятельности предприятия с позиций внутренней и внешней среды. Финансовое состояние предприятия во многом определяет потенциал хозяйствующего субъекта в деловом сотрудничестве, его конкурентоспособность, оценивает вид гарантий экономических интересов самого предприятия и его партнеров в финансовых и иных отношениях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бубнова Т. В., Храпоненко И. Р. Оценка финансового состояния предприятия // Синергия Наук. – 2017. – №. 14. – С. 144-149.
2. Григорян А. А., Левкина Е. В. Сравнительная характеристика различных подходов к анализу финансовых результатов деятельности предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. – 2018. – №. 1. – С. 169-178.
3. Жирова В. С. Анализ финансового состояния предприятия: Сущность и значение // Наука: прошлое, настоящее, будущее. – 2017. – С. 63-65.
4. Крупенина Д. А. Теоретические аспекты анализа финансового предприятия // Современные парадигмы образования: достижения, инновации, технический прогресс. – 2019. – С. 262-265.

5. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016 – 534 с.

6. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2016. – 608 с.

7. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2017. – 374 с.

УДК 336.71

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

А.П. Волковецкая, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье проводится анализ ипотечного кредитования ПАО «Промсвязьбанк», также рассматриваются виды ипотечных программ предлагаемых банком в 2021 году.

Ключевые слова: кредиты, ипотека, ипотечные программы, ПАО «Промсвязьбанк».

Актуальность исследования заключается в том, что буря экономического кризиса еще не миновала, но все отрасли экономики, каждая по-своему, начинают осторожное движение к восстановлению. То, каким будет это движение в банковском секторе и строительстве, определит судьбу одного из самых необходимых финансовых инструментов для большинства семей, мечтающих о приобретении собственного жилья [1].

Несмотря на пандемию, 2020 год стал рекордным для рынка ипотеки. Уже по итогам десяти месяцев объем выданной ипотеки составил 3,25 трлн руб. - это больше, чем за весь рекордный до сих пор 2018 год (3,01 трлн руб.). Согласно прогнозу «Дом.РФ», по итогам 2020 года может быть выдано более 1,5 млн кредитов на сумму около 3,7 трлн руб. В Эта цифра будет еще выше - на уровне 4 трлн руб. Такие показатели стали возможны, в первую очередь, благодаря льготной ипотеке и общему снижению ставок: с 8,84% годовых в начале 2020 года до 7,3% в конце года. Далее приведены результаты анализа эффективности кредитной деятельности банка ПАО «Промсвязьбанк». Такой анализ позволит выявить предпочтительные сферы кредитных вложений, тенденции развития [2], в том числе касательно возвратности кредитов и их доходности (таблица 1).

Кредитный портфель банка ПАО «Промсвязьбанк» за 2018-2019 гг. увеличился с 1399 млрд. руб. до 1678,6 млрд. руб., т.е. увеличился на 279,7 млрд. руб. (темп прироста составил 20%).

Наибольший удельный вес в структуре выданных банком кредитов по видам ссудозаемщиков являются кредиты, выданные юридическим лицам. Их размер составил на 2017 год 1097 млрд. руб. (78,4%), на 2019 год – 1240,8 млрд. руб. (73,9%). Темп прироста составил 13,1%, т.е. сумма выданных кредитов юридическим лицам увеличилась на 143,9 млрд. руб.

Менее значимую часть в структуре кредитного портфеля играют кредиты, выданные кредитным организациям. Их удельный вес составил 8,8% и 12% на 2017 и 2019 год соответственно (рис. 1).

Далее проведем анализ кредитного портфеля, путем анализа выданных банком ПАО «Промсвязьбанк» кредитов по срокам предоставленных кредитов.

Таблица 1

Анализ кредитов по видам ссудозаемщиков ПАО «Промсвязьбанк»
за 2017-2019 гг.

Вид ссудозаемщика	2017 год		2018 год		2019 год		Абсол. изм-е, +;-	Темп прироста, %
	Абсол. знач., млрд. руб.	Уд. вес, %	Абсол. знач., млрд. руб.	Уд. вес, %	Абсол. знач., млрд. руб.	Уд. вес, %		
Кредиты, предоставленные кредитным организациям	122,5	8,8	220,9	14,8	201,9	12,0	79,3	64,7
Кредиты, предоставленные юридическим лицам	1097,0	78,4	1102,3	73,9	1240,8	73,9	143,9	13,1
Кредиты, предоставленные физическим лицам	179,4	12,8	168,5	11,3	236,0	14,1	56,6	31,5
ИТОГО:	1399,0	100	1491,7	100	1678,6	100	279,7	20,0

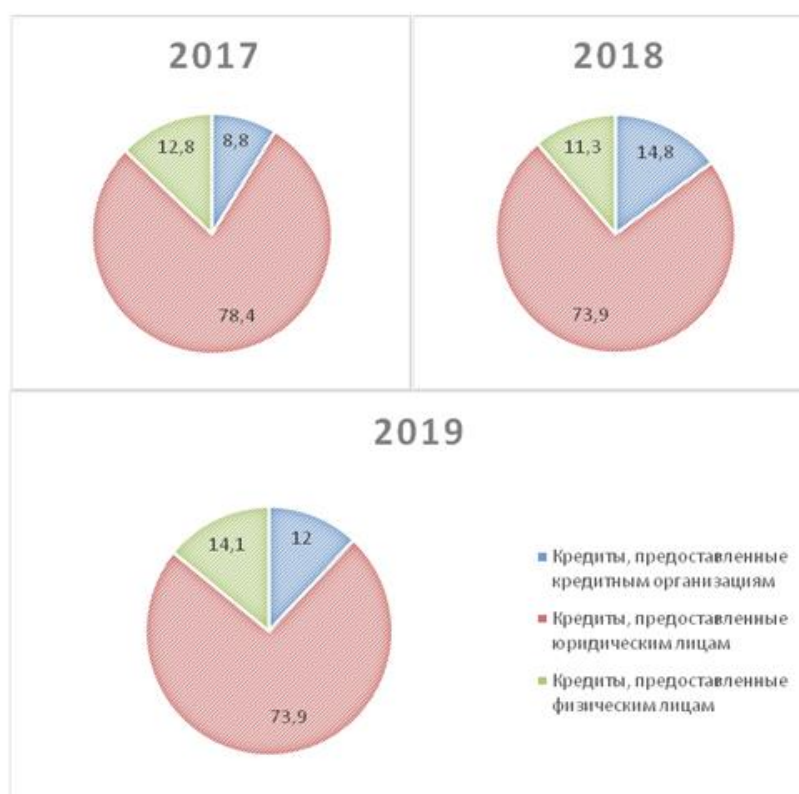


Рисунок 1 – Структура кредитного портфеля по виду ссудозаемщиков
в ПАО «Промсвязьбанк» за 2017-2019 гг.

И так, как видно из таблицы 2 наибольший удельный вес в структуре выданных Банком кредитов занимают кредиты, выданные на срок свыше 1 года. За 2017 год банком было выдано таких кредитов на сумму 922,7 млрд. руб. (62,5% в структуре предоставленных банком кредитов), а за 2019 год уже 1113,9 млрд. руб. (64,2%).

Таблица 2

Динамика кредитов по срокам в банке ПАО «Промсвязьбанк»

Срок	2017 год		2018 год		2019 год		Абсолют. изм-е, +/-	Тем п прироста, %
	Абсолютное значение, млрд. руб.	Уд. вес, %	Абсолютное значение, млрд. руб.	Уд. вес, %	Абсолютное значение, млрд. руб.	Уд. вес, %		
от 1 до 30 дней	193,4	13,1	177,6	11,4	215,8	12,4	22,4	11,6
31-90 дней	99,7	6,8	129,7	8,3	112,2	6,5	12,5	12,6
91-180 дней	136,2	9,2	163,8	10,5	110,1	6,3	-26,1	-19,1
181-270 дней	67,4	4,6	111,8	7,2	83,3	4,8	15,9	23,7
271- до 1 года	57,6	3,9	128,5	8,2	98,9	5,7	41,3	71,8
Свыше 1 года	922,7	62,5	851,4	54,5	1113,9	64,2	191,2	20,7
Итого:	1476,9	100	1562,7	100	1734,3	100	257,4	17,4

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод, что банка ПАО «Промсвязьбанк» предпочитает выдавать среднесрочные и долгосрочные ссуды (рис. 2).

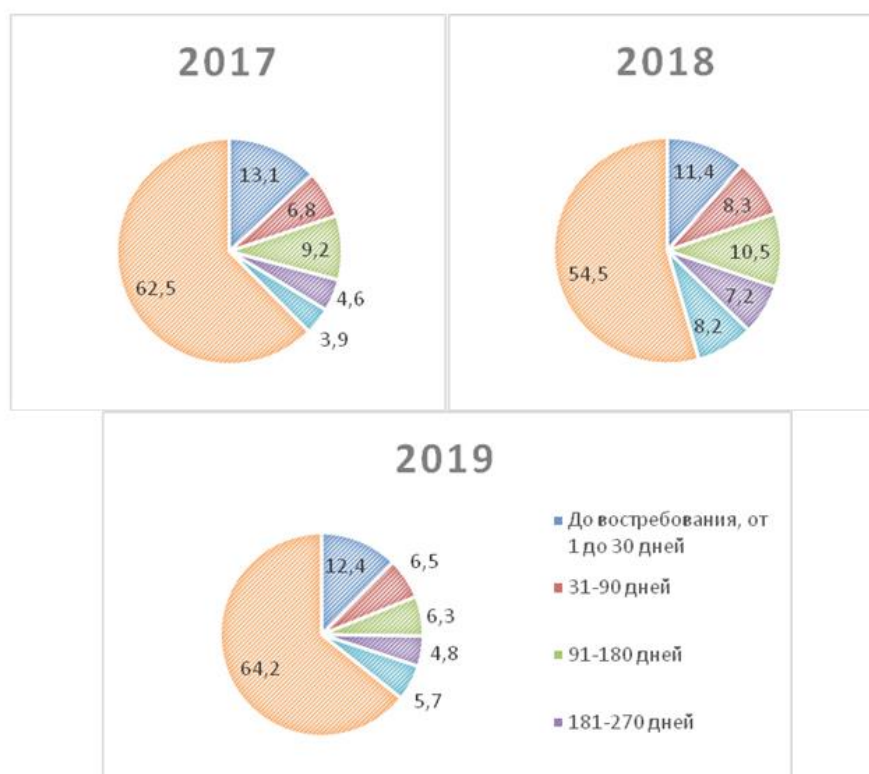


Рисунок 2 – Структура предоставленных банком ПАО «Промсвязьбанк» кредитов, распределенных по срокам за 2017-2019 гг.

Также значительную часть в структуре кредитного портфеля занимают кредиты выданные на срок от 1 до 30 дней и кредиты [3]. Доля этих кредитов в структуре кредитного портфеля составила соответственно 13,1% (193,4 млрд. руб.) в 2017 году и 12,4% (215,8 млрд. руб.) за 2019 год. Если же рассматривать эти показатели в динамике, то кредиты, выданные банком на срок от 271 до 1 года в 2017 году, составляли лишь 3,9% и только к 2019 году стали занимать значительную часть в структуре кредитного портфеля, увеличившись на 41,3 млрд. руб.

Рассмотрим распределение заемщиков малого и среднего бизнеса по отраслям экономики [4]. Можно сделать следующие выводы: банк ПАО «Промсвязьбанк»

осуществляет выдачу кредитов в зависимости от видов деятельности по двум основным направлениям: торговля и коммерция и строительство. Наибольший удельный вес занимает в получении кредитов со стороны банка ПАО «Промсвязьбанк» занимает торговля и коммерция. Так, за 2019 год в этой отрасли Банком выдано 12,6 млрд. руб., что меньше чем в 2017 году на 35,8 млрд. руб. Их удельный вес составляет 23,2%. Кредиты, выданные по направлению строительство составляют 21,8% (11,9 млрд. руб.)

Банк ПАО «Промсвязьбанк» производит выдачу кредитов в малых объемах по таким направлениям как: энергетика, телекоммуникация, химическая промышленность, машиностроение [5].

Таким образом, на данный момент кредитный портфель банка ПАО «Промсвязьбанк» характеризуется:

- высоким темпом роста, по многим показателям наблюдаются темпы роста;
- в кредитном портфеле 70% занимают среднесрочные и долгосрочные кредиты – это большой процент, который свидетельствует о положительной тенденции в развитии банка ПАО «Промсвязьбанк»;
- 66% кредитов предоставляются физическим лицам;
- осуществляет выдачу кредитов по двум основным направлениям: торговля и коммерция и финансы.

Увеличение доли долгосрочных кредитов в структуре кредитного портфеля свидетельствует, во-первых, о наличии у банка ПАО «Промсвязьбанк» долгосрочной ресурсной базы (что характерно для надежных крупных банков, обладающих положительной репутацией в банковских и клиентских кругах), а во-вторых, о потенциале банка ПАО «Промсвязьбанк» в удовлетворении потребностей корпоративных клиентов различных секторов экономики. Рост в динамике такого вида кредитных размещений позволяет оценить банк как соответствующий потребностям рынка, что поднимает его репутацию в клиентской среде, а, следовательно, добавляет конкурентные преимущества.

Промсвязьбанк предлагает широкую линейку из 8 ипотечных программ, адаптированных под возможности и пожелания потребителей: кто – то озабочен отсутствием первоначального взноса, кто – то принципиально рассматривает только новостройки или наоборот – вторичный рынок, а кому – то приглянулся загородный дом. Каждый потенциальный заемщик сможет найти для себя приемлемый вариант среди представленных Промсвязьбанком ипотечных программ. При этом по всем программам отсутствует комиссия за оформление займа и штрафы за досрочное погашение:

1. «Семейная ипотека».
2. Кредит под залог квартиры.
3. Рефинансирование ипотеки.
4. «Вторичное жилье».
5. «Новостройка».
6. «Военная ипотека».
7. «Госпрограмма 2020».
8. «Военная ипотека 5,85%».

Программа «Новостройка» предусматривает приобретение жилья в ипотеку на первичном рынке путем заключения договора на участие в долевом строительстве, предварительного договора купли - продажи или договора с жилищно-строительным кооперативом, который является партнером Промсвязьбанка. Минимальная сумма, на которую возможно оформить ипотечный кредит составляет 500 тыс. руб., но не менее 15% от стоимости квартиры.

По программе «Вторичное жилье» от Промсвязьбанка можно купить вторичное жилье под залог приобретаемой квартиры, а также купить квартиру в ипотеку с учетом будущего капитального ремонта, расходы на который тоже заложены в сумму кредита. Кредитуется не более 80% от стоимости покупки. Если выбрано условие кредитования с первоначальным взносом 15%, в ипотеку можно получить не более 85% стоимости жилья. При кредитовании

покупки квартиры, нуждающейся в капитальном ремонте, максимальная сумма кредита учитывает сумму, необходимую для производства капитального ремонта.

Потребительские кредиты занимают первый по величине удельный вес в кредитном портфеле населения – если по состоянию на 2018 года они составляли 203,7 млрд. руб., то за 2019 год эта цифра выросла и составила 288,4 млрд. руб. (темп прироста составил 41,58%) (таблица 3).

Таблица 3

Структура кредитов по видам в банке ПАО «Промсвязьбанк»

	2017 год		2018 год		2019 год		Абс-е. изм-е, +;-	Темп прироста, %
	Абс-ое знач-ие, млрд. руб.	Уд. вес, %	Абс-ое знач-ие, млрд. руб.	Уд. вес, %	Абс-ое знач-ие, млрд. руб.	Уд. вес, %		
Потребительские кредиты	170,8	11,1	162,1	9,9	228,9	13,6	58,1	34,0
Ипотека	7,8	0,5	5,8	0,4	5,0	0,3	-2,8	-36,1
Кредиты на покупку автомобиля	0,7	0,05	0,7	0,04	0,7	0,04	-0,1	-7,8
Прочие жилищные кредиты	0,1	0,004	0,0	0,00	1,4	0,1	1,4	2072
Итого кредиты физическим лицам	179,4	11,6	168,5	10,3	236,0	14,1	56,6	31,5
Кредиты малому и среднему бизнесу	1019,5	66,1	1010,8	62,0	1157,4	68,9	137,9	13,5
Кредиты прочим юридическим лицам	221,3	14,3	230,1	14,1	83,4	5,0	-137,9	
Кредитные организации	122,5	7,9	220,9	13,5	201,9	12,0	79,3	64,7
Итого:	1542,8	100	1630,3	100	1678,6	100	135,8	8,8

Не менее значимую роль в кредитном портфеле играют потребительские кредиты. Их удельный вес составляет 11,1% в 2017 году (в 2018 – 13,6%). Прирост составил 58,1 млрд. руб. (темп прироста 34%). Кредиты на покупку автомобиля в удельном весе кредитного портфеля составили 0,04% (683 млн. руб. за 2019 год). В динамике данный показатель снизился, и темп снижения составил -7,8%).

Что касается кредитов малому и среднему бизнесу, то на 2019 год они составили 1157,4 млрд. руб. (68,9%) и существенно изменились в динамике – темп прироста составил 13,5%.

Самый высокий темп прироста по банку ПАО «Промсвязьбанк» наблюдается по прочим жилищным кредитам (2072,5%).

Таким образом, ипотечные займы от Промсвязьбанка дают возможность обзавестись жильем разным категориям населения с разными запросами и возможностями. Уровень процентных ставок по ипотечному кредиту, в принципе, находится в среднем диапазоне ставок, предлагаемых другими банками. Однако существенным плюсом программ от Промсвязьбанка является его недавно обретенный статус государственного банка, что защищает заемщиков от возможных хлопот, связанных с отзывом лицензии, банкротством и прочими неприятностями, которые могут возникнуть при сотрудничестве с частным банком, тем более имея в виду такой долгосрочный займ, как ипотека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Войтов В. А. Понятие кредитной политики и кредитного портфеля коммерческого банка / В. А. Войтов, С. Н. Матвиенко // В сборнике: Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – 2019. – С. 119-121.
2. Добролежа Е. В. Проблемы ипотечного кредитования в современной России / Е. В. Добролежа // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. - 2018. - №1-2. - С. 121-124.
3. Иванов Д. Ю. Современные методы оценки кредитного риска ипотечного кредитования / Д. Ю. Иванов, П. Ю. Шуругин. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2018. - № 40 (226). - С. 131-132.
4. Синякин И. К. Состояние кредитования юридических лиц в России / И. К. Синякин, С. Н. Матвиенко // В сборнике: Современные проблемы экономики. Сборник трудов научной студенческой конференции. – 2019. – С. 129-132.
5. Младенова Ю. С. Кредитный портфель коммерческих банков и управление им в современных условиях / Ю. С. Младенова // Современное состояние и перспективы развития национальной финансово-кредитной системы. - 2018. - № 7. - С. 146-149.

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.П. Волковецкая, студент

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются понятие, сущность и модели ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, модели ипотечного кредитования.

Актуальность исследования заключается в том, что буря экономического кризиса еще не миновала, но все отрасли экономики, каждая по-своему, начинают осторожное движение к восстановлению. То, каким будет это движение в банковском секторе и строительстве, определит судьбу одного из самых необходимых финансовых инструментов для большинства семей, мечтающих о приобретении собственного жилья [1].

Несмотря на пандемию, 2020 год стал рекордным для рынка ипотеки. Уже по итогам десяти месяцев объем выданной ипотеки составил 3,25 трлн руб. – это больше, чем за весь рекордный до сих пор 2018 год (3,01 трлн руб.). Согласно прогнозу «Дом.РФ», по итогам 2020 года может быть выдано более 1,5 млн кредитов на сумму около 3,7 трлн руб. В Эта цифра будет еще выше - на уровне 4 трлн руб. Такие показатели стали возможны, в первую очередь, благодаря льготной ипотеке и общему снижению ставок: с 8,84% годовых в начале 2020 года до 7,3% в конце года.

В целях определения сущности ипотеки необходимо сопоставить понятия «ипотека» и «ипотечный кредит» - определить их значение и четко разграничить [2]. Для разграничения указанных понятий обратимся к научной литературе (табл. 1).

Определение ипотеки данной Грудцыной Л. Ю. отражает понятие «ипотеки» не в полном объеме, конкретно, указаны не все стороны, участвующие в сделке [4]. Подход к понятию ипотеки данные Косаревой Н.Б. представляется наиболее правильным, так как в нем наиболее полно отображены все субъекты и объекты ипотечных взаимоотношений, а также оно является наиболее развернутым.

Таблица 1

Понятийный аппарат к определению «ипотека» [3]

Автор/ссылка на источник	Определение понятия «ипотека»
Грудцына Л. Ю.	залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику (залогодателю)
Чередникова А. О.	залог недвижимого имущества, который осуществляется без передачи этого имущества во владение залоговому кредитору
Косарева Н. Б.	способ обеспечения обязательства заемщика перед кредитором в форме залога недвижимого имущества, когда кредитор получает удовлетворение своих денежных требований из стоимости заложенного недвижимого имущества
Тарасов В. И.	тип экономических отношений по поводу предоставления ссуд под залог недвижимого имущества
Тагирбеков К. Р.	форма кредитования под залог недвижимости различного вида
Дятлов Д. В.	залог объектов недвижимости, а под ипотечным кредитом – кредит под залог объекта недвижимости.

Следует отметить, что принципиальной разницы в формулировке сущности ипотеки и ипотечного кредита практически не наблюдается, все авторы сходятся в одном, что ипотечный кредит предоставляется под залог недвижимости, что, по мнению Дятлова Д. В., является правильным и выступает главной особенностью и специфической чертой ипотечного кредитования. Исходя из изложенного можно прийти к следующему выводу - ипотека представляет собой залог объектов недвижимости, в то время как ипотечный кредит представляет собой кредит под залог объектов недвижимости.

Основными моделями системы ипотечного жилищного кредитования за рубежом являются: модель сбалансированной автономии (контрактно-сберегательная); усеченно-открытая модель (традиционная или одноуровневая); расширенно-открытая модель (двухуровневая). В таблице 2 приведем основные характеристики моделей ипотечного жилищного кредитования.

Таблица 2

Характеристика моделей ипотечного жилищного кредитования зарубежом [5]

Показатель	Контрактно-сберегательная	Усеченно-открытая	Расширенно-открытая
Страны, где применяется	Германия, Франция, Австрия, Чехия, Испания	Великобритания, Франция, Израиль, Дания	США, Канада, Великобритания, Швеция
Основная характеристика	Граждане образуют кооперативы и на протяжении ряда лет делают взносы. Кредитование происходит только после того, как определенная часть денежных средств заемщика накапливается на его счету в стройсберкассе или ипотечном банке.	Кредитная организация выдает ипотечные кредиты населению, а далее самостоятельно их рефинансирует.	Банк-кредитор выдает ипотечный кредит заемщику под залог недвижимости, за это заемщик обязуется в течение определенного срока ежемесячно оплачивать фиксированную сумму. Далее, кредитор продает займ одному из агентств ипотечного кредитования, которое в свою очередь возмещает банку выплаченные заемщику средства.

Модель сбалансированной автономии (контрактно-сберегательная) функционирует по ссудно-сберегательному принципу, то есть кредитные ресурсы целенаправленно формируются за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи. Субъектами кредитования в данном случае являются ипотечные банки и специализированные сберегательные банки - сберкассы и стройсберкассы.

В рамках этой модели заемщик имеет право получить льготный кредит, который частично субсидирует государство, только в том случае, если ранее он направлял в систему свои временно свободные денежные средства. Таким образом, кредитование происходит только после того, как определенная часть денежных средств заемщика накапливается на его счете в стройсберкассе или ипотечном банке.

Накопление денежных средств происходит при помощи использования различных жилищных накопительных программ. Государство при этом оказывает поддержку для развития рынка ипотечного кредитования: вводит систему налоговых льгот для банков и граждан, которые являются субъектами ипотечного процесса, а также строительных компаний, которые занимаются жилищным строительством, и банков, его кредитующих.

Модель сбалансированной автономии ипотечного жилищного кредитования была сформирована в Германии, затем получила развитие во Франции. За последние 30 лет она также развита в таких странах как Австрия, Чехия, Испания, Тунис, Марокко и т.д.

При одноуровневой модели (усеченно-открытой) банк, выдавший ипотечный жилищный кредит, самостоятельно выпускает ценные бумаги, которые обеспечиваются выданными ипотечными жилищными кредитами, а также недвижимостью, которая заложена заемщиком.

В предоставленной модели кредиторами, как правило, являются специальные кредитные организации - ипотечные банки. Они подлежат обязательной государственной регистрации в Центральном банке РФ, который выдает кредитной организации лицензию на осуществление банковских операций. Банк самостоятельно выпускает ипотечные бумаги. Это характерно для соединения функций эмитента ипотечных облигаций, кредитора, управляющей компании по обслуживанию ипотечных кредитов и ипотечных облигаций в одном лице.

При усеченно-открытой модели, банк, предоставляя долгосрочные кредиты населению, использует свой собственный капитал и привлекает ресурсы из различных источников. Поэтому каждый ипотечный банк самостоятельно определяет параметры выдаваемых им кредитов, а ставка зависит от текущей экономической ситуации.

Данная модель распространена в таких странах как Англия, Франция, Дания, Израиль и в ряде других стран Европы, а также в Австралии, Южной Америке, Болгарии, Польше и др.

Экономисты считают, что данная модель результативно работает в странах с развитой экономикой, а в странах с переходной экономикой курс национальной валюты, инфляция, процентные ставки, а, следовательно, и доходы граждан предрасположены к колебаниям. По этой причине применение одноуровневой модели считается недостаточно эффективным. Другие экономисты склоняются к мнению, что усеченно-открытая модель результативно работает в развивающихся странах с несформировавшимся финансовым рынком.

Таким образом, можно выделить достоинства и недостатки данной модели. Среди достоинств модели можно отметить то, что в данном случае нет необходимости создания специализированных ипотечных банков и вторичного рынка.

Недостатком усеченно-открытой модели является то, что процентные ставки по ипотечным кредитам зависят от ситуации на финансовом рынке страны. Также к слабым сторонам модели можно отнести то, что количество привлекаемых кредитных ресурсов ограничено и отсутствуют жесткие стандарты кредитования.

Следующая модель ипотечного жилищного кредитования - это расширенно-открытая модель («американская модель ипотеки»), которая предполагает использование двухуровневой модели рынка.

Суть данной модели ипотеки заключается в том, что покупатель приобретает жилье и при этом оплачивает своими собственными средствами лишь некоторую часть его стоимости. Остальную сумму за него погашает ипотечный банк, которому заемщик в течение последующих 15-30 лет должен вернуть заемные средства. А банк переуступает данный кредит специализированному ипотечному агентству. Агентство, в свою очередь, возмещает кредитной организации выданные заемщику деньги и выпускает ценные бумаги, выплатами по которым становятся платежи заемщиков. Ценные бумаги агентство реализует на фондовом рынке [6].

Следует подчеркнуть, что все рассмотренные модели уже представлены на рынке Российской Федерации.

Автор считает, что усеченно-открытая модель не совсем подходит для внедрения в России, т.к. имеет существенный недостаток, а именно - зависимость процентных ставок по ипотечным кредитам от общего состояния экономики страны, которая оказывает существенное влияние на активность банков по ипотечному жилищному кредитованию в отдельные периоды. При применении данной системы кредитные организации очень редко ориентируются на какие-либо стандарты установления основных параметров ипотечных кредитов, обычно они устанавливаются каждым ипотечным банком в зависимости от конкретных фактов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеев И. А. Проблемы ипотечного жилищного кредитования современной России и способы их решения // Материалы XII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scienceforum.ru/2020/article/2018023308>: (дата обращения: 11.01.2021).

2. Войтов В. А. Основные направления и принципы кредитной политики и операций коммерческого банка / В. А. Войтов, С. Н. Матвиенко // В сборнике: Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – 2019. – С. 117-118.

3. Иванов Д. Ю. Современные методы оценки кредитного риска ипотечного кредитования / Д. Ю. Иванов, П. Ю. Шуругин. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 40 (226). - С. 131-132.

4. Младенова Ю. С. Кредитный портфель коммерческих банков и управление им в современных условиях / Ю.С. Младенова // Современное состояние и перспективы развития национальной финансово-кредитной системы. – 2018. – № 7. – С. 146-149.

5. Филимонова В. В. Перспективы развития ипотечного кредитования жилищного строительства на примере ПАО ВТБ / В. В. Филимонова. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 3 (293). – С. 374-376.

6. Янкина И. А. Перспективы ипотечного кредитования / И. А. Янкина, Ю. С. Вересовкина, Р. А. Реуцкий, В. Н. Шунайлова. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 52 (290). – С. 430-433.

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ НА ПРИМЕРЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО ВЕТЕРИНАРНОМУ И ФИТОСАНИТАРНОМУ НАДЗОРУ ПО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.В. Волошин, магистрант

Научный руководитель: И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье в контексте управления человеческими ресурсами рассмотрены основные направления повышения квалификации государственных гражданских служащих (на примере Федерального управления по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Новосибирской области). Исходя из необходимости полезности обучения и повышения квалификации выявляются основные проблемы повышения дополнительного профессионального образования и повышения квалификации государственными гражданскими служащими, определяются направления повышения качества дополнительного образования для данной категории работников.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование, повышение квалификации, управление человеческими ресурсами, государственная гражданская служба, эффективность.

Эффективность деятельности органов государственной власти во многом зависит от используемых технологий управления человеческими ресурсами, которые должны способствовать повышению качества их кадрового состава, его способности и готовности к решению сложных задач в динамично развивающихся и усложняющихся условиях реформирования системы публичной власти. Поэтому формирование высокопрофессиональной государственной службы с соответствующим уровнем профессиональной компетентности представляется принципиально важным условием успешной реализации реформ и решения задач, стоящих перед органами государственной власти на современном этапе.

Самой распространенной технологией повышения уровня профессиональной компетентности государственных служащих и развития кадрового потенциала является повышение квалификации.

Целью статьи является проведение анализа проблемы повышения квалификации государственных служащих на примере Федерального управления по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Новосибирской области.

Актуализация поиска новых, эффективных технологий управления кадрами государственной службы характерна не только для нашей страны, но и практически для всех развитых зарубежных государств. Эти процессы сопровождаются поиском эффективных способов управления человеческими ресурсами на государственной службе, совершенствования применяемых кадровых технологий и внедрением новых.

Гест Д. указывает, что главная особенность управления человеческими ресурсами заключается в реализации гуманистического подхода к управлению, рассматривающего человека как ценный актив организации, ее конкурентное преимущество. Эффективность при таком подходе обеспечивается за счет гармонизации интересов, ценностей, мотивов работника и организации в целом. Исходя из выделенных особенностей, можно утверждать о формировании нового подхода к управлению человеческими ресурсами на государственной службе, которое подразумевает реализацию гуманистического, стратегического, системного подходов к управлению людьми в организации для достижения ее целей [4].

Схематично цикл управления человеческими ресурсами представлен на рисунке 1.

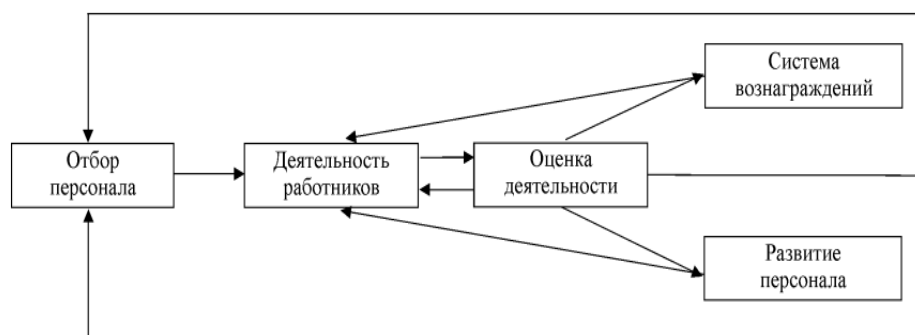


Рисунок 1 – Цикл управления человеческими ресурсами

Коэн Номден, изучив опыт реализации реформ в странах-членах Европейского союза в сфере управления человеческими ресурсами на государственной службе (рис. 2), уточняет, что современное управление персоналом на государственной службе основывается исключительно на парадигме администрирования – «управление телом», т.е. четкой разработке правил и стандартов [2]. Такая ситуация характерна для большинства стран Европы, в том числе для Франции, Бельгии и т.д..



Рисунок 2 – Основные направления управления человеческими ресурсами на государственной службе

К. Номден подчеркивает, что управление человеческими ресурсами представляет собой целую систему компонентов, что подразумевает, с одной стороны, акцент на потребностях общества и государственного служащего как части этого общества, с другой – оценку эффективности и сопоставимости деятельности государственного служащего с потребностями государства в целом. Соответственно, управление человеческими ресурсами сводится к оптимизации данного вида ресурсов, участвующих в деятельности учреждения, и обеспечению качества человеческих ресурсов в интересах учреждения и его сотрудников при соблюдении нормативно-правовой базы [6].

При выборе организации, отвечающей за повышение квалификации государственных служащих, и программ повышения квалификации органы государственной власти должны ориентироваться не только на обучение сотрудников для решения текущих задач, но и на развитие их потенциала и способности к разработке новых идей. Необходимость получения работником новых знаний, навыков и умений очень важна, особенно в тот период, когда

новые технологии и процессы приходят на рынок. Это также применительно в отношении государственной службы в условиях перехода на оказание государственных услуг и внутреннее взаимодействие посредством новых технологий. В целях определения эффективности обучения необходимо формирование механизма обратной связи со стороны государственных служащих, прошедших обучение, для корректировки учебных программ либо трансформации подходов в образовательном процессе. Авторы, опираясь на аналитические материалы и проведенные социологические исследования, провели анализ эффективности организации, процесса и содержания обучения по программам повышения квалификации среди государственных гражданских служащих Федерального управления по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Новосибирской области [1].

Анализируя количество государственных гражданских служащих Федерального управления по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Новосибирской области, получивших дополнительное профессиональное образование, следует отметить, что по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации в 2018 г. было обучено 855 человек (12,5 % от общего числа государственных гражданских служащих), в 2019 г. – 1707 человек (28,6 % от общего числа государственных гражданских служащих), в 2020 г. (за первое полугодие) – 480 человек (7,9 % от общего числа государственных гражданских служащих), показатель по итогам 2020 г. – 1065 человек (17,5 % от общего числа государственных гражданских служащих) [2].

Нами был проведен социологический опрос 368 государственных гражданских служащих Федерального управления по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Новосибирской области, одной из задач которого была оценка эффективности повышения квалификации государственных служащих субъекта российской Федерации.

Исследование показало, что большинство опрошенных служащих проходили повышение квалификации (79,9 %). Большая часть респондентов (60,6 %) считают оптимальным установленный законодательством период повышения квалификации, по мнению большинства респондентов (77,4 %), повышение квалификации не реже одного раза в три года позволяет служащим более эффективно исполнять свои обязанности [3].

Таким образом, госслужащие, принявшие участие в опросе, в целом высоко оценивают работу по организации курсов повышения квалификации, ценят в них полезность и практическую значимость, отмечают новизну полученных знаний и выражают достаточно высокий уровень удовлетворенности качеством обучения. Основное пожелание – повышение практической направленности курсов.

Для решения отдельных проблем в организации обучения государственных служащих, на наш взгляд, необходимо: разработать систему оценки эффективности дополнительного профессионального образования; организовать повышение квалификации по модульной системе (3-4 модуля); направить на повышение квалификации служащих, не проходивших курсы более трех лет; при направлении на обучение применять дифференцированный подход с учетом результативности деятельности государственных служащих и их потенциала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лобода А. Е. Система подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих: российский опыт и практика зарубежных стран // ЭГО: Экономика. Государство. Общество. – 2015. – № 4. – URL: <http://ego.uara.ru/ru/issue/2015/04/>.
2. Лобунец В. С., Бреусова Е. А. Вопросы кадрового аудита в органах местного самоуправления // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3. – С. 957-961.
3. Шамахов В. А., Морозов В. И. Подготовка кадров государственных служащих в России: к вопросу о преемственности // Управленческое консультирование. – 2012. – № 1. – С. 5-17.
4. Guest D. E. Human resource management: the workers verdict // The International Journal Resource Management. 1999. № (9)2. P. 5–25.

5. Nomden K. L'évolution de la gestion des ressources humaines dans les administrations publiques de l'Union européenne // Eipascopie. 2000. № 1. P. 25–27.
6. Rapport à Monsieur le Premier ministre sur la fonction publique. 29 octobre 2013. Présenté par Bernard Pêcheur, Président de section au Conseil d'Etat Paris, 2013. 241 p. P. 36, 196–204. Mode of access: <http://www.fonction-publique.gouv.fr/files/files/publications/rapports-missionnes/rapport-Pecheur-2013.pdf>.

УДК 331.1

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Д.Д. Воробьева, студентка

Научный руководитель: Г.А. Рехтина, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье раскрывается сущность понятия «коммуникация», рассматриваются модели (коммуникация как действие, взаимодействие, процесс) и основные функции коммуникации (информативная, мотивационная, контрольная, экспрессивная). Приводятся особенности коммуникаций в муниципальном управлении.

Ключевые слова: коммуникация, модели коммуникаций, функции коммуникаций, коммуникации в муниципальном управлении.

Заявленная тема является актуальной. Коммуникация имеет широкое значение, поскольку предполагает существование участников коммуникации и активность, сознание, согласие, смысл, общение.

Как утверждает Е.В. Недосека, «термин коммуникация используется многими общественными, биологическими, техническими науками, но чаще всего имеется в виду общение, передача информации от человека к человеку, осуществляющаяся главным образом при помощи языка» [1]. Это общее понятие применимо ко всем сферам человеческой деятельности.

В трудах Н.В. Лукьянченко под коммуникацией понимается передача информации от одного человека к другому. При этом посредством коммуникации осуществляется влияние, сотрудничество и лидерство [2].

В своей работе Л.Ф. Казанская представляет определение коммуникаций как соединение определенным образом участвующих в коммуникационном процессе группы индивидов с помощью информационных потоков. Все виды управленческой деятельности основаны на обмене информацией, поэтому коммуникации и называют объединяющими процессами [3].

Формальное общение через каналы связи позволяет упростить и ограничить поток информации. Они определяются доступными режимами:

- организационными, например, схемой организационной структуры;
- функциональными, например, между отделами и службами.

Неформальные коммуникации – социальные взаимодействия между людьми, отражающие выражение человеческой потребности в общении, они сопровождают формальные коммуникации.

В организации одним из главных критериев работы выступает процесс коммуникации. Так коммуникации служат связующим элементом в системе общения и передачи информации между руководителями разных уровней, между руководителем и подчиненными ему сотрудниками и между организацией и микросредой. Источниками информации для повседневной работы руководителя являются различные носители, например, такие как факторы макросреды (политические, научно-технические, социальные,

экономические и т. д.), микросреды (целевая аудитория, органы власти). В деятельности менеджера различают два вида работы, это оперативное управление и принятие решений, данные действия имеют различия. Любой из этих процессов строится прежде всего на информации и данных, получаемых, обрабатываемых и транслируемых внутри организации. Для оптимального и наиболее точного принятия решения руководитель должен учитывать любые источники информации, которые фигурируют в коммуникационном процессе внутри организации.

В социально-психологическом смысле коммуникация – это процесс передачи информации от отправителя к получателю. Отправитель, с целью оказать на получателя то или иное воздействие, передает определенное сообщение. Сообщение может быть закодировано с помощью средств вербальной и (или) невербальной коммуникации. Получателю для понимания информации необходимо раскодировать (декодировать) сообщение. В процессе декодирования происходит превращение символов отправителя в мысли получателя. Если символы отправителя и получателя совпадают, получатель осознает идею отправителя.

Коммуникации – это процесс, постоянно протекающий как внутри организации, так и между организацией и ее внешней средой, который предполагает взаимодействие между субъектами и объектами. Чаще данный процесс происходит между людьми и группами людей, а также между организацией и его целевой аудиторией. Целью любого процесса коммуникаций является передача информации при помощи различных методов с наименьшим искажением и потерей первоначального смысла. Организационная коммуникация – это процесс, выстраиваемый внутри организации руководителем или специальным сотрудником, для создания информационной системы и системы передачи данных. Она служит важным инструментом в координации деятельности подразделений организации, позволяет получать необходимую информацию на всех уровнях управления.

В общем виде коммуникативные потоки в организации можно разбить на два типа: на равных по положению в организации и на работников, находящихся на разных уровнях организационной иерархии. Последние подразделяются на восходящие и нисходящие коммуникации. Восходящие применяются с целью информирования. Нисходящие используются прежде всего при управлении и для инструктирования.

Горизонтальные коммуникативные связи используются как инструмент интегрирования, пути влияния и убеждения для образования множества механизмов передачи сообщений.

Развитие такого направления как кибернетика повлияла на современный подход к коммуникациям. Руководитель отвечает за множество вопросов, связанных с установкой критериев для подчиненных, контролем результатов действий подчиненных и осуществлением их корректировки. Процесс обратной связи является важным этапом коммуникации и принятия решения [4].

Коммуникации в организации являются сложным, постоянно происходящим и динамичным процессом, который можно рассматривать как действие, как взаимодействие и как сам процесс. Базируясь на этом модели коммуникаций различаются.

Коммуникация как действие. Основное и первоначальное направление использование данной модели связано с электронными коммуникациями, но также применялось для межличностной коммуникации. Данный процесс предполагал одностороннюю передачу информации, без осуществления обратной связи.

Коммуникация как взаимодействие, появилась после интеграции обратной связи в коммуникационный процесс. Одним из ключевых недостатков данной модели является низкая детализация. В дальнейшем при разработке моделей были учтены все процессы и динамики общения между людьми.

Коммуникации как процесс, являются наиболее полными и отражают всю специфику общения. Основная идея данной модели заключается в том, что человек постоянно выполняет две роли: получателя информации и его источника.

Коммуникации могут выполнять ряд основных функций:

1. Информативная – получение данных из различных источников необходимых для нормального функционирования организации.
2. Мотивационная – направленность на то, чтобы подвигнуть сотрудников к лучшему исполнению задач, используя убеждения, систему обратной связи и четко построенную взаимосвязь между исполнением работы и поощрением.
3. Контрольная – наблюдение за поведением сотрудников по-разному, базируясь на иерархии и формальной подчиненности.
4. Экспрессивная – способствует эмоциональному выражению чувств, переживаний, отношения к происходящему.

В зависимости от того, кто и как получает информацию, в том числе его реакция на нее, определяется степень и наличие коммуникационных барьеров в организации. Так, в случае, когда сообщения адресуются работникам, определить наличие коммуникационных барьеров можно по следующим признакам:

- осознанное бездействие – формальное отношение к распоряжениям как пассивная форма сопротивления, основанная на осознанном игнорировании полученной информации;
- бездействие подчиненного в ответ на конкретное указание руководителя – происходит, когда информация передается получателю неправильно, или не воспринимается ее значение, или ненамеренно изменяется содержание;
- вербальное и поведенческое противодействие – активные формы сопротивления персонала, которые часто проявляются в пренебрежении указаниями руководителя вплоть до объявления забастовок; отказе от предоставления запрашиваемой начальством информации; во враждебных неконструктивных высказываниях на совещаниях; в прямых действиях по распространению слухов, отрицательных настроений в коллективе, создании конфликтной среды.

Коммуникационный барьер, как правило, заключается в следующем:

- игнорирование или блокирование информации, поступающей «снизу». То есть, сообщения, предложения и вопросы сотрудников остаются без ответа, без должного внимания либо подвергаются строгой критике со стороны начальства;
- принятие малорезультативных управленческих решений вследствие некорректного восприятия и обработки сведений, поступающих от персонала. Доказано, что наибольшее искажение информации происходит при вертикальных восходящих коммуникациях [5].

Психологическая специфика коммуникации как функции управления многозначна и раскрывается с различных сторон:

- коммуникативное поведение руководителя;
- коммуникативные явления в работе руководителя;
- коммуникативные процессы, связанные с деятельностью руководителя.

Одной из основ работы руководителя в организации является коммуникация, как один из факторов успешного взаимодействия. Коммуникационная функция руководителя решает важную задачу в обеспечении регулярного оптимального обмена информацией как во внутриорганизационной среде так во взаимодействии с внешней средой.

Достижение результативных коммуникаций в организации возможно несколькими способами.

Во-первых, создание достижимой и определенной цели организации, последующая ее конкретизация за счет определения подцелей), соответствующих для каждого подразделения.

Во-вторых, адекватный организационной цели подробный план, который регламентирует ключевые виды работ. Для глобальных целей организации могут использоваться стратегии развития.

В-третьих, тип организации и правильность его выбора способствует созданию и развитию работоспособной коммуникативной сети.

В-четвертых, налаженная система организационного контроля.

Коммуникативная функция подлежит социальному регулированию с позиции

менеджера, с другой стороны, эта функция в организации обеспечивается другими управленческими функциями при их реализации.

В муниципальном управлении коммуникационный процесс выходит на один из первых планов. Осуществление деятельности муниципального служащего происходит в постоянном потоке информации, которую он должен уметь правильно принимать, обрабатывать и передавать, что означает умение правильно владеть инструментом коммуникации. Эмоционально-психологическое состояние довольно выражено может влиять на итоговые решения муниципального служащего и на содержание его работы. Также в данном контексте необходимым является учет традиций, правил и норм общения представителей разных уровней управления и политических субкультур: ожидания, освоенные подходы к решению проблем, особенности постановки целей, восприятия коллег, ожидания относительно подчиненных и другое [6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Недосека Е.В. Коммуникации в организации: учебное пособие / Е.В. Недосека. – Мурманск: МАГУ, 2017. 116 с.
2. Лукьянченко Н.В. Актуальные проблемы организационной психологии [Текст]: учебное пособие; СибГУ им. М.Б. Решетнева. – Красноярск, 2019. 100 с.
3. Казанская Л.Ф. Аналитические методы стратегического управления организацией: учебное пособие. – Санкт-Петербург: ФГБОУ ВО ПГУПС, 2017. 53 с.
4. Организационные коммуникации. Уральский институт фондового рынка: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://edu.uifr.ru/glavnaya/34-materialy-vuza/teoriya-organizatsii/119-tema-7-organizatsionnye-kommunikatsii> (дата обращения: 12.12.2020).
5. Сафина А. А., Никифорова Э. Г., Устинов А. Э. Коммуникационный менеджмент: учебное пособие. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2015. – 104 с.
6. Пушкина М.А., Юрьев А. И. Психологические основы процессов коммуникации внутри муниципальных органов власти в России // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 4(46). С. 194–200.

УДК 338

НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

С.С. Геворкян, магистрант

В.А. Южаков, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье представлены направления поддержки малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне.

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, поддержка, муниципальный уровень.

Полномочия органов местного самоуправления по развитию малого и среднего предпринимательства закреплены в статье 11 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к ним относятся:

1) формирование и реализация муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства;

2) анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по его развитию, прогноз развития;

3) формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и обеспечение ее деятельности;

4) содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства, и структурных подразделений указанных организаций;

5) образование координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства органами местного самоуправления [2].

Данные вопросы Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» отнесены как к вопросам местного значения муниципальных районов и городского округа, так и вопросам местного значения поселений [1].

Установленный статьей 11 Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» перечень не является исчерпывающим. Это означает, что органы местного самоуправления вправе реализовывать и иные полномочия, установленные как данным законом, так и иными законами, например предоставление налоговых льгот по местным налогам.

Закрепление за муниципальными образованиями вопросов местного значения и полномочий органов местного самоуправления по их реализации означает не только право действовать в определенных сферах определенным образом, но и обязанность выполнять соответствующие функции, в данном случае – создавать условия (оказывать содействие) для развития малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании.

Законодательство выделяет следующие направления поддержки органами местного самоуправления развития малого и среднего предпринимательства:

1. Финансовой поддержкой согласно статье 17 Федерального закона №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» является предоставление средств местных бюджетов субъектам малого и среднего предпринимательства или организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в форме субсидий, бюджетных инвестиций, муниципальных гарантий по их обязательствам [2].

2. Субсидии могут предоставляться как определенным категориям предпринимателей на определенные нужды (например, субсидии на выплату процентов по банковским кредитам), так и на реализацию определенных проектов в порядке грантов, т.е. победителям конкурсов, проводимых органами местного самоуправления. Условия предоставления субсидий должны определяться муниципальными правовыми актами. Субсидии могут предоставляться как субъектам малого и среднего предпринимательства, так и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства – например, в виде полной или частичной компенсации кредитно-финансовым организациям недополученной прибыли при кредитовании субъектов малого предпринимательства по пониженной процентной ставке (на льготных условиях), совместного (паевого) финансирования с финансово-кредитной организацией.

3. Бюджетные инвестиции отличаются от прочих форм финансовой поддержки взаимовыгодным характером, т.к. предоставление субъекту малого и среднего предпринимательства ассигнований из местного бюджета сопровождается возникновением права муниципальной собственности на эквивалентную часть уставного (складочного) капитала соответствующего юридического лица.

4. Муниципальная гарантия, как вид поручительства, представляет собой принятие на себя муниципальным образованием ответственности по обязательствам субъекта малого и среднего предпринимательства перед его кредитором в случае неисполнения субъектом малого и среднего предпринимательства своих обязанностей. Общий объем и условия

предоставления гарантий должны быть определены программой муниципальных гарантий на очередной финансовый год (плановый период) в решении о бюджете.

5. Имущественная поддержка, согласно статье 18 Федерального закона №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» выражается в передаче во владение и (или) в пользование муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. Поддержка оказывается в различных незапрещенных действующим законодательством формах: аренда, в т.ч. земельных и лесных участков, ссуда, или безвозмездное пользование, лизинг, концессия и др.

При этом законодательством вводится ряд дополнительных требований к использованию переданного в порядке поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства имущества: имущество должно использоваться по целевому назначению; запрещаются продажа имущества, переуступка прав пользования им, передача прав пользования им в залог и внесение прав пользования таким имуществом в уставный капитал любых других субъектов хозяйственной деятельности.

Органы местного самоуправления вправе утвердить перечни муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства. Такой перечень обеспечивает как сохранение в муниципальной собственности того или иного имущества, так и информирование предпринимателей об имуществе, которое может быть им предоставлено.

6. Информационная поддержка в силу статьи 19 Федерального закона №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» заключается в создании муниципальных информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечении их функционирования в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

7. Консультационная поддержка в соответствии со статьей 20 Федерального закона №209-ФЗ включает создание организаций, оказывающих консультационные услуги субъектам малого и среднего предпринимательства, компенсацию затрат, произведенных и документально подтвержденных субъектами малого и среднего предпринимательства, на оплату консультационных услуг

8. Местные власти также вправе реализовывать организационные формы поддержки малого и среднего предпринимательства (консалтинг, инициирование создания организаций по поддержке малого предпринимательства и взаимодействие с ними, организации выставочно-ярмарочных мероприятий, информационная поддержка, в т.ч. организация программ и рубрик в действующих СМИ по насущным проблемам малого и среднего предпринимательства, семинаров и конференций, пропаганда и освещение деятельности организаций поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства).

9. Поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров по своему характеру является организационно-методической помощью и включает в себя, согласно статьи 21 Федерального закона №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», разработку примерных образовательных программ, направленных на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства, создание условий для повышения профессиональных знаний специалистов, относящихся к социально незащищенным группам населения, совершенствования их деловых качеств, подготовки их к выполнению новых трудовых функций в области малого и среднего предпринимательства, учебно-методологической, научно-методической помощи субъектам малого и среднего предпринимательства.

10. Поддержка в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, а также осуществляющих деятельность в отдельных сферах

правоотношений субъектов подразумевает мероприятия различного (организационного, имущественного и другого) характера, облегчающие субъектам малого и среднего предпринимательства деятельность именно в определенных сферах.

Оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства осуществляется в заявительном порядке. Право на предоставление поддержки связано с подтверждением статуса субъектов малого и среднего предпринимательства и с соответствием критериям, указанным в муниципальной программе развития субъектов малого и среднего предпринимательства для соответствующих форм поддержки.

Закон устанавливает принцип открытости процедур оказания поддержки и равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к поддержке. Поэтому непосредственно в законе закреплён исчерпывающий перечень субъектов малого и среднего предпринимательства, которым не может оказываться поддержка.

Также в законе предусмотрен закрытый перечень оснований к отказу в предоставлении поддержки, которые связаны либо с несоблюдением требований к получателям поддержки (не представлены необходимые документы или не выполнены условия оказания поддержки), либо с виновным поведением лица (нарушением порядка и условий оказания поддержки), либо с тем, что лицу уже предоставляется поддержка.

Субъекты малого и среднего предпринимательства, по которым принято положительное решение о получении муниципальной поддержки, должны быть включены в реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей муниципальной поддержки, который ведется органами местного самоуправления.

В русле развития экономических основ местного управления главной формой воздействия на формирование предпринимательских структур со стороны органов местного самоуправления, в частности, является создание соответствующих условий и благоприятного отношения к предпринимательской деятельности. Эта форма воздействия включает в себя реализацию такой экономической политики, которая должна содействовать возникновению новых, становлению и развитию существующих хозяйствующих субъектов вне зависимости от отношения этих субъектов к определенной сфере деятельности, к той или иной категории по численности работающих, объемам производства, организационно-правовой формы и иных признаков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 26.05.2021) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РФ

Д.А. Гендик, студент

Научный руководитель: И.В. Игнатенкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена теме применения международных стандартов в Российской Федерации. В статье изложены ключевые аспекты требований, предъявляемых к финансовой отчетности по МСФО, стандартов финансовой отчетности и проблем, возникших в процессе внедрения МСФО.

Ключевые слова: финансовая отчетность, МСФО, требования МСФО, комитет предпринимательство, международный рынок, реформы бухгалтерского учета.

Финансовая отчетность является обязательной документацией для каждой хозяйственной деятельности. При сотрудничестве организаций, каждой стороне важно ознакомиться с отчетностью. Именно на основе исследования отчетности организации принимается решение относительно сотрудничества. С прогрессирующей глобализацией растет взаимодействие не только между организациями, но и между странами, в том числе с различными финансовыми системами. Для того чтобы финансовая информация была более полной и прозрачной, она должна быть представлена в относительно унифицированной форме. Международные стандарты финансовой отчетности – совокупность документов, содержащих правила ведения финансовой отчетности, необходимые для внешнего представления, в соответствии с едиными принципами. Эта фраза коротка в сокращении МСФО (избегайте часто неправильного использования МФСО) [2].

Международные стандарты финансовой отчетности были созданы для того, чтобы экономисты любой страны могли общаться «на одном языке».

До начала 21 века свод правил и разъяснений по ведению учета обозначался другой аббревиатурой – IAS (International Accounting Standards, «международные бухгалтерские стандарты»). Современное обозначение МСФО в англоязычной литературе значит как IFRS (International Financial Reporting Standards).

Сборник текстов и интерпретаций представляет собой официальный перевод оригинальных англоязычных документов, подготовленный Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) со штаб-квартирой в Великобритании. Этот Комитет – автономная организация частного характера, целью которой является объединение правил финансового учета и их унификация для международного применения.

Сегодня 105 стран мира добровольно соблюдают эти стандарты. Из ведущих экономик только 3 не придерживаются этой политики – Соединенные Штаты Америки, Канада и Япония.

Также некоторые государства, преимущественно, в Азии и Латинской Америке обдумывают какую систему им выбрать: МСФО или американскую систему ГААР.

Российскому предпринимателю знаком термин «стандарты бухгалтерского учета». Главное отличие ПБУ от МСФО в том, что в МСФО отсутствует первичная документация.

Можно сказать, что МСФО – итоговый показатель бухгалтерского учета, в который уже не нужно включать:

- план счетов;
- бухгалтерские проводки;
- учетные регистры;
- документальное сопровождение тех или иных финансовых операций;
- другую «первичку».

Таким образом, сами принципы счетоводства каждая страна может применять по-своему, но конечный результат должен быть оформлен по единым стандартам, который создает «портрет» организации.

Смысл МСФО как единой системы денежного учета состоит в том, что на него не могут повлиять ни культурные реалии, ни традиции, ни финансовые модели. Экономические законы объективны независимо от способов их применения.

Дополнительные требования, предъявляемые к составлению финансовой отчетности по МСФО [4] принцип начисления; принцип непрерывности деятельности; принцип уместности и др.

На сегодняшний день МСФО представляет собой объединение из 44 документов и 25 разъяснений к ним. В этих текстах содержатся рекомендации:

- по составу бухгалтерской финансовой отчетности;
- каким способом учитывать определенные объекты внимания бухгалтеров;
- какую информацию, где и как именно отражать.

Стандарты часто меняются и обновляются. Следовательно, в них регулярно требуется вносить поправки и изменения. По иерархии документы в составе МСФО можно разделить на 4 степени.

1. Действующие IFRS и IAS вместе со стандартными приложениями к ним.
2. Разъяснения Комитета по МСФО (IFRIC и SIC).
3. Приложения к Международным стандартам, не входящие в официальную версию.
4. Рекомендации по внедрению в определенной стране.

В практике отечественного предпринимательства составление отчетов по требованиям МСФО регулируется Федеральным законом РФ №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 года [1].

Согласно содержанию данного акта, нужно предоставлять систематизированные данные относительно изменения и финансового результата деятельности организаций, или, как они обозначаются в международной терминологии, групп. К таким группам закон РФ относит:

- банковские организации;
- страховые компании (кроме предприятий по обязательному медстрахованию);
- ипотечные фирмы;
- коммерческие пенсионные фонды;
- инвестиционные компании;
- акционерные общества с акциями, принадлежащими государству (по перечню Правительства РФ);

- компании, чьи ценные бумаги значатся в официальных котировках.

Кроме того, знание стандартов МСФО обязательно для следующих категорий:

- бухгалтеры;
- аудиторы;
- экономические консультанты;
- преподаватели экономических дисциплин высших учебных заведений.
- Некоторые организации не попадают под действие федерального закона,

поскольку их деятельность не выходит на международный рынок:

- государственные компании;
- сводные отчеты муниципальных заведений;
- сводная отчетность бюджетных организаций.

В России с 1998 года действует программа реформы бухгалтерского учета, соответствующая МСФО.

Закон, принятый в 2010 году, требует расчета финансовой отчетности в соответствии с перечисленными в МСФО категориями организаций, начиная с 2012 года. Утверждение или упразднение отдельных единиц на территории России должно быть одобрено

Министерством финансов Российской Федерации. Документы России по МСФО готовы для всестороннего изучения на сайте Минфина.

Некоторые проблемы, связанные с внедрением МСФО в Российской Федерации, возникли в начале практической работы по их применению, в основном в процессе аудита. Их можно разделить на группы:

1. Сложность перевода. К сожалению, русский текст на странице сайта Минфина несовершенен в качестве перевода. Перевод официальной английской версии на русский язык требует работы представителей комитета по МСФО, и, согласно выполненным переводам, они должны пройти процесс обсуждения. В результате изменения перевода МСФО происходят с большим количеством задержек.

2. Несовместимость с ключевыми принципами. Несмотря на то, что российские стандарты отчетности также уточняют приоритетность содержания формы, на практике это не всегда учитывалось. Во внутренних документах подробно объясняется, как документы подтверждают сделку. Это затрудняет преобразование результатов внутренних вычислений в результаты, требуемые МСФО.

3. Разные способы подхода к активам и обязательствам. В нашей стране активы классифицируются несколько иначе, чем в соответствии с международными стандартами. Кроме того, создание финансового индикатора требует рыночной оценки активов, которая не всегда будет соответствовать требованиям современной России.

4. Юридическая несостоятельность. Счета каждой страны всегда ведутся на ее юридической основе и не могут соответствовать законодательным документам. Также невозможно использовать другую терминологию, как указано в налоговом кодексе и других законах. Это приводит к проблемам со взаимодействием с другими нормами. На данный момент исправить такой закон очень сложно, а то и невозможно.

5. Расширение объема информации. Стандарты МСФО предусматривают больший объем публикуемой информации, в том числе и о лицах, от которых зависят финансовые показатели, нежели это принято в РФ [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 № 208-ФЗ.
2. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 N 107 (ред. от 20.03.2021) «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации».
3. Адаменко А. А. Переход на МСФО: проблемы и перспективы на сегодняшнем этапе экономического развития России / А. А. Адаменко, А. С. Ткаченко, Н. Ш. Чич // Вестник Академии знаний. – 2017. – № 2 (9). – С. 31-37.
4. Карабан Н. С., Ронжина М. А. Требования к учетной политике в соответствии с МСФО и ПБУ // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы VI Международной молодежной научно-практической конференции. Ответственный редактор Е.А. Бессонова. 2018. С. 116-119.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ПО КРАТКОСРОЧНЫМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯМ РАБОТНИКАМ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СТАНДАРТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

А.В. Греков, студент

Научный руководитель: И.В. Игнатенкова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена теоретико-методическим аспектам бухгалтерского учёта по краткосрочным вознаграждениям работникам на основе международного стандарта финансовой отчётности. В данной работе раскрываются теоретические аспекты учёта по краткосрочным вознаграждениям работникам.

Ключевые слова: вознаграждения работникам, виды, сфера применения, компенсационные выплаты, компенсированные отсутствия, краткосрочные вознаграждения.

Тема учёта по краткосрочному вознаграждению работников актуальна. В данной статье раскрывается тема вознаграждения для работников, её понятие и сущность. Рассмотрены особенности учёта краткосрочных вознаграждений работникам, перечислены главные принципы и основные аспекты ведения бухгалтерского учёта по вознаграждению работникам. Учёт по вознаграждениям работникам является неотъемлемой частью организации и одним из основных видов деятельности [1]. В зависимости от правильности учёта краткосрочных вознаграждений будет соблюдаться выдача заработной платы работникам, взносы на социальное страхование, премирование, отпускные и больничный, а также неденежные льготы для действующих работников. Данные аспекты учёта вознаграждений важны как в настоящее время, так и в будущей перспективе. Без справедливого вознаграждения многие работники будут не согласны продолжать свою деятельность в организации, а работающие на плохих условиях будут наименее продуктивны. Основным документом, регламентирующим порядок учёта вознаграждений работников, является Международный стандарт финансовой отчётности (AIS) 19 «Вознаграждения работникам». Достаточно новый закон на территории Российской Федерации, введённый приказом Минфина от 28 декабря 2015 года [2]. Данный международный стандарт действует в более чем ста странах мира, в том числе и в экономически развитых. Применяется в организациях, где отсутствует учёт по международному стандарту финансовой отчётности (IFRS) 2 «Платёж, основанный на акциях». Также данный документ не распространяется на программы вознаграждений работников по международному стандарту финансовой отчётности «Учёт и отчётность по пенсионным программам». Международные стандарты не определяют первичный учёт по его формам и бланкам, но выделяет принципы учёта и расчётов в общем. Сфера применения данного международного стандарта несколько ограничена. Она состоит из:

- формализованных программ и соглашений между организацией и работниками;
- требований законодательства и внутриотраслевых соглашений, в связи с которыми организация облагается определёнными требованиями и обязанностями перед работниками и государством по различным отчислениям;
- сложившейся практики, подразумевающей формирование обязательств перед работниками в связи с невозможностью выплаты организацией их на данный момент.

Приближенным аналогом для российского предпринимателя может служить термин «стандарты бухгалтерского учета». Но главное отличие федеральных стандартов бухгалтерского учёта от международных стандартов финансовой отчётности состоит в том, что в последних отсутствует первичная документация. Если ФСБУ диктует правила ведения учета, то МСФО провозглашает его принципы. Можно сказать, что МСФО – итоговый показатель бухгалтерского учета, в который уже не нужно включать: план счетов;

бухгалтерские проводки; учетные регистры; документальное сопровождение тех или иных финансовых операций; другую «первичку».

Таким образом, компания вправе применять и использовать различные принципы самого процесса исчисления, но конечные показатели, оформленные в отчётности, должны соответствовать требованиям международных стандартов. Это делает компанию привлекательной и понятной в плане финансовой отчётности для международных зарубежных компаний. Именно для понятности для любого экономического субъекта, вне зависимости от принадлежности к какой-либо стране, были сформированы международные стандарты финансовой отчётности.

Целью данного стандарта о вознаграждениях работникам является обязательство – «в случае, если работник оказал услугу в обмен на вознаграждение, подлежащее выплате в будущем»; и расход – «в случае, если организация использует экономическую выгоду, возникающую в результате услуги, оказанной работникам в обмен на вознаграждение» [2]. Работники защищены законом, так как в Конституции Р.Ф. указано, что каждый имеет не только право на труд, но и «на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным стандартом минимального размера оплаты труда» [3].

Выделяют несколько видов вознаграждений. Их классификация исходит из временных периодов и причинах основания для вознаграждения. Выделяют четыре группы, которые указаны в международном стандарте финансовой отчётности «Вознаграждения работникам».

Таблица 1

Виды вознаграждений работников

Краткосрочные вознаграждения работников	вознаграждения работникам, не включаемые в выходные пособия, а также те, которые будут выплачены до истечения срока в двенадцать месяцев после окончания отчётного периода за год
вознаграждения по окончании трудовой деятельности	вознаграждения работников, кроме отнесённых к выходным пособиям и краткосрочным вознаграждениям, выплачиваемые по окончании срока предоставления услуг
прочие долгосрочные вознаграждения	все вознаграждения работником, за исключением тех, что включают в остальные группы данной классификации
выходные пособия	вознаграждение работникам в случае, если работник достигает пенсионного возраста и расторгает трудовое соглашение по этой причине, либо работник соглашается расторгнуть трудовое соглашение в обмен на какое-либо вознаграждение

Данный стандарт регламентирует два вида пенсионных планов:

1. с установленными взносами;
2. с установленными выплатами.

При варианте с установленными взносами, организация обязана перечислять в Пенсионный фонд России определённую сумму, которая определяется законодательством Российской Федерации. Работник, вышедший на пенсию, будет получать пенсионные выплаты в соответствии с ранее перечисленными за него взносами.

При варианте, где план с утверждёнными и установленными выплатами, организация гарантирует определённый размер пенсионных выплат работнику в будущем, а затраты на ежегодные отчисления оцениваются дисконтировано. То есть, через много лет будет начислена дисконтированная сумма, а не конкретно указанная ранее.

Учёт расчётов по оплате труда с персоналом является неотъемлемой частью любой

организации и одним из главных видов деятельности бухгалтера [4]. Он тесно переплетается с краткосрочными компенсационными выплатами работникам. По этой причине рассмотрим отдельно категорию краткосрочных компенсационных выплат:

Краткосрочные компенсационные выплаты работникам – это статьи, выплата по которым в полном объёме ожидается до истечения двенадцати месяцев после окончания годового отчётного периода, в котором работники оказали соответствующие услуги. К краткосрочным вознаграждениям относят:

- заработная плата;
- взносы на социальное обеспечение;
- оплачиваемый ежегодный отпуск;
- оплачиваемый отпуск по болезни;
- участие в прибыли;
- премии;
- льготы для действующих работников в неденежной форме.

Оплата каждого работника должна находиться в прямой зависимости от его личного трудового вклада и качества труда. При учёте заработной платы по дебету учитывают расходы на персонал, то есть оплату труда, а по кредиту – обязательства перед работниками. При учёте вознаграждений начисляют по дебету обязательство перед работниками, а по кредиту – денежные средства.

Организация должна соблюдать ряд требований при исчислении краткосрочных вознаграждений работникам. Необходимые требования: компенсированные отсутствия, формирование различных планов, например, по пенсионным начислениям, а также по распределению прибыли и премиальным вознаграждениям для работников. Основой для этого является международный стандарт финансовой отчётности «Вознаграждения работникам».

Организация должна признать ожидаемую стоимость краткосрочных вознаграждений сотрудникам в виде компенсации отсутствия, в случае:

- накопления компенсаций отсутствий, когда сотрудники оказывают услуги, которые увеличивают их право на будущие компенсированные отсутствия;
- не накапливающихся компенсированных отсутствий, когда происходит отсутствие.

Компенсация отсутствия от организации работникам может быть выплачена по различным причинам: отпуск, болезнь, краткосрочную инвалидность, материнство или отцовство, военная служба, обслуживание присяжных.

Категории, которые имеют право на компенсацию отсутствия:

- накопительная категория – могут быть использованы в будущих периодах, в случае, когда в данном периоде право на данную выплату не было использовано в полном объёме;
- не накопительная категория.

Накопительные компенсированные отсутствия – это те, которые могут использоваться в будущих периодах, если право на текущий период не используется полностью. Другими словами, работники имеют право на денежный платеж за неиспользованное право на отпуск. Накопление компенсированных отсутствий может облагаться налогом.

Международный стандарт финансовой отчётности обязателен для использования в следующих организациях:

- банковские организации;
- страховые компании (кроме предприятий по обязательному медицинскому страхованию);
- ипотечные фирмы;
- коммерческие пенсионные фонды;
- инвестиционные компании;
- акционерные общества с акциями, принадлежащими государству (по перечню

Правительства РФ);

- компании, чьи ценные бумаги значатся в официальных котировках.

В то же время, для ряда организаций не обязательно следование международным стандартам финансовой отчетности:

- государственные компании;
- сводные отчеты муниципальных заведений;
- сводная отчетность бюджетных организаций.

Таким образом, учёт краткосрочных вознаграждений работникам является очень важным аспектом деятельности любой организации. Без правильного учёта и начисления данных вознаграждений будет нарушена деятельность самой организации. Стимулирование вознаграждением работников очень важно, как для поощрения и удовлетворения потребностей самих работников, так и с нормативно-правовой точки зрения, если речь идёт о пенсионных или социальных взносах. Краткосрочные вознаграждения важны в перспективе отчётного периода, то есть в настоящий момент. Без их грамотного учёта и начисления будут нарушаться как права работников, так и законодательные аспекты по трудовому кодексу Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2020).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 12.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021).
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.

УДК 331

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

А.А. Губина, магистрант

Научный руководитель: Т.Ю. Калошина, канд. социол. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена этапам адаптации персонала в организации, поскольку для организации необходимо как можно скорее внедрить нового специалиста в работу и трудовой коллектив. Для этого в теории и практике управления персоналом разработаны специальные этапы.

Ключевые слова: адаптация персонала, управление персоналом, этапы адаптации персонала.

Одной из ключевых задач работы с персоналом в организации является адаптация. В ходе взаимодействия работника и организации происходит их взаимное приспособление, основу которого составляет постепенное вхождение работников в новые профессиональные и социально-экономические условия труда.

Термин «адаптация» применяется в различных областях науки. В социологии и психологии выделяют социальную и производственную адаптацию. В определенной мере эти два вида адаптации пересекаются друг с другом, но каждая из них имеет и самостоятельные сферы приложения: социальная деятельность не замыкается на производстве, а производственная – включает и технические, и биологические, и социальные

аспекты [2].

Быстрое достижение социально-психологической и трудовой адаптации сотрудника в новом коллективе и (или) в новой должности достигается благодаря упорядоченной программе адаптации и налаженного комплекса адаптационных мероприятий.

Для того чтобы разработать адаптационную программу в организации, необходимо выделить этапы адаптации.

Среди ученых занимающихся изучением этапов адаптации персонала нет единой концепции.

Так, например, автор Базаров Т.Ю. в своей работе «Управление персоналом» выделяет следующие этапы адаптации персонала [1]:

1. Определение уровня подготовки нового сотрудника. Разработка программы адаптации.
2. Ориентация. Ознакомление со своими должностными обязанностями и требованиями к должности при помощи различных методов адаптации.
3. Адаптация. Освоение нового статуса, включение коллектив.
4. Функционирование и стабилизация. Поиск решения возникших в ходе процесса адаптации проблем, переход к стабильной работе, получение обратной связи.

Автор Егоршин А.П. в своих работах различает следующие этапы адаптации персонала [4]:

- испытательный срок;
- адаптация молодых специалистов;
- программа введения в должность руководящего работника;
- наставничество и консультирование;
- развитие человеческих ресурсов.

Критериями адаптации. для управленческого персонала по мнению Егоршина А.П являются:

- выполнение должностной инструкции;
- качество выполненной работы;
- количество выполненной работы;
- соблюдение стандартов времени (норма времени и обслуживания);
- производимое на людей впечатление;
- способность влиять на коллектив;
- заинтересованность в работе;
- интерес к повышению квалификации и служебному росту;
- соблюдение философии организации;
- удовлетворительная оценка качества трудовой жизни.

Веснин В.Р. считает, что в пределах адаптации происходит подробное ознакомление с командой и новыми должностными обязанностями, определение поведения в коллективе, интеграция новичка к окружающей среде и идентификация личных интересов с интересами и целями команды и организации в целом. Использование профессионально-психологической адаптации в комплексе приводит к успешному завершению испытательного срока нового сотрудника и экономии затрат организации на поиск, обучение и оценку персонала [3].

Автор Лапшова О.А. выделяет следующие этапы адаптации: предварительный, вводный, ознакомление и общая ориентация, действенная адаптация, завершение испытательного срока, функционирование.

Согласно мнению автора, предварительный этап адаптации заключается в организации рабочего пространства для работника. Например, для офисного сотрудника необходимо подготовить стол, стул, компьютер и т.д.

Вводный этап (первый день работы в компании) состоит из документального оформления новичка в отделе кадров и предоставления ему необходимых документов (трудовой договор, правила внутреннего трудового распорядка, должностная инструкция).

Этот этап характеризуется проведением вводной беседы по организационным и финансовым вопросам. Происходит презентация компании путем вводной лекции, выдачи ознакомительного материала в форме корпоративной книги, справочника сотрудника, папки – новичка. Заканчивается этап, экскурсией по компании и представление новичка его коллегам.

Продолжительность ознакомления с компанией проходит спустя нескольких дней. Наступает следующий этап – ознакомительный (первая неделя работы).

В процессе этого этапа формируется благоприятное отношение к компании; происходит осознание законов работы организации, понимание порядка взаимодействия с сотрудниками отдела, выстраиваются межличностные отношения, формируется командный дух и лояльность.

С точки зрения автора после общей ориентации происходит приспособление нового работника к своему статусу и обуславливает его включение в межличностные отношения с коллегами. Происходит действенная адаптация. На этом этапе новый сотрудник выстраивает отношения в коллективе и от того, как он будет принят на новом месте будет зависеть эффективность его деятельности.

Автор акцентирует внимание на том, что оказание максимальной психологической поддержки на этом этапе позволит в короткие сроки выстроить положительные межличностные отношения с коллегами.

С точки зрения Лапшовой О.А. наставничество окажет эффективную помощь в процессе адаптации.

На заключительном этапе адаптации осуществляется обратная связь от всех участников адаптационного процесса.

Происходит анализ трудовой функции нового сотрудника в период испытательного срока, обсуждаются итоги вступления в должность новичка.

В случае негативного решения можно предложить перевод на другое место работы в пределах компании или уволить; в случае положительного решения – испытательный срок кончается, и новый сотрудник вступает в должность.

Заключительным этапом адаптации является функционирование.

Отличительной чертой этого этапа является поэтапное преодоление производственных и межличностных проблем и переходом к стабильной работе.

Бесконтрольный процесс адаптации может протекать более 12 месяцев. При грамотно разработанной программы адаптации персонала длительность периода адаптации приравнена к продолжительности испытательного срока [6].

Неотлаженная структура процесса адаптации персонала в России негативно отражается в работе компаний, текучка кадров приводит к неустойчивой работе всей организации в целом, росту расходов на подбор и обучение персонала, увеличению объема работы отдела кадров, падению репутации компании, снижению показателей экономической эффективности подразделения, регулярному перераспределению обязанностей среди основного коллектива, что в свою очередь приводит к переработкам и возмущению основных сотрудников, увеличению расходов на оплату услуг кадровых агентств и расходов на формирование корпоративного духа.

По мнению автора Кибанова А.Я. для выработки четкого механизма управления процессом адаптации нужно выполнить следующее:

- 1) выделить соответствующее подразделение в структуре системы управления персоналом;
- 2) распределить специалистов, занимающихся вопросами адаптации по производственным подразделениям (отделам);
- 3) внедрить систему наставничества, как один из наиболее успешных методов адаптации персонала [5].

Отсутствие четко проработанной и внедренной в работу адаптационной программы является одной из причин высокой текучести персонала в организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Базаров Т. Ю. Управление персоналом: практикум: учебное пособие / Т. Ю. Базаров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 239 с.
2. Биктяков К. С. Адаптивность системы управления персоналом: учебное пособие / К. С. Биктяков. – Москва: Спутник+, 2018. – 243 с.
3. Грибов В. Д. Теория менеджмента: учебное пособие / В. Д. Грибов, В. Р. Веснин. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 357 с.
4. Егоршин А. П. Основы управления персоналом: учебное пособие / А. П. Егоршин. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 352 с.
5. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 440 с.
6. Лапшова О. А. Управление персоналом: учебник / О. А. Лапшова. – М.: Юрайт, 2020. – 406 с.

УДК 352/354

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

М.Е. Демидов, студент

Научный руководитель: О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены направления политики в области физической культуры и спорта, выявлены их проблемы и представлены направления развития физической культуры и спорта на уровне региона.

Ключевые слова: физическая культура и спорт, государственная и муниципальная политика, развитие физической культуры и спорта, регулирование развития физической культуры и спорта, спортивный бренд территории.

Физическая культура и спорт на современном этапе являются одним из основных направлений государственной политики Российской Федерации, которая направлена на создание условий для занятий физической культурой и спортом различных категорий и групп населения, что позволяет улучшить здоровье людей. Развитие физической культуры в этой связи, наряду с медицинским обслуживанием, является важным фактором формирования человеческого капитала. Еще одна задача – подготовить спортивный резерв и обеспечить достойное выступление сборных команд Российской Федерации, особенно по олимпийским видам спорта, на крупных международных соревнованиях.

Особая роль в развитии физической культуры должна принадлежать муниципальным органам власти как наиболее близкому к населению административному уровню. А именно на муниципальном уровне, что указано в федеральном законе от 06.10.2003 № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1], должна быть разработана и реализована основная политика в этой сфере.

Регулирование развития физической культуры и спорта в муниципальных образованиях осуществляется по следующим направлениям (рис. 1) [3].

На муниципальном уровне разрабатываются государственные и муниципальные программы, направленные на развитие физической культуры и спорта. Например, в Новосибирской области реализуется государственная программа «Развитие физической культуры и спорта в Новосибирской области» до 2024 года [2].

Несмотря на позитивные тенденции в развитии физической культуры и спорта в регионах, по-прежнему сохраняется ряд проблем, объективно присущих этой сфере.

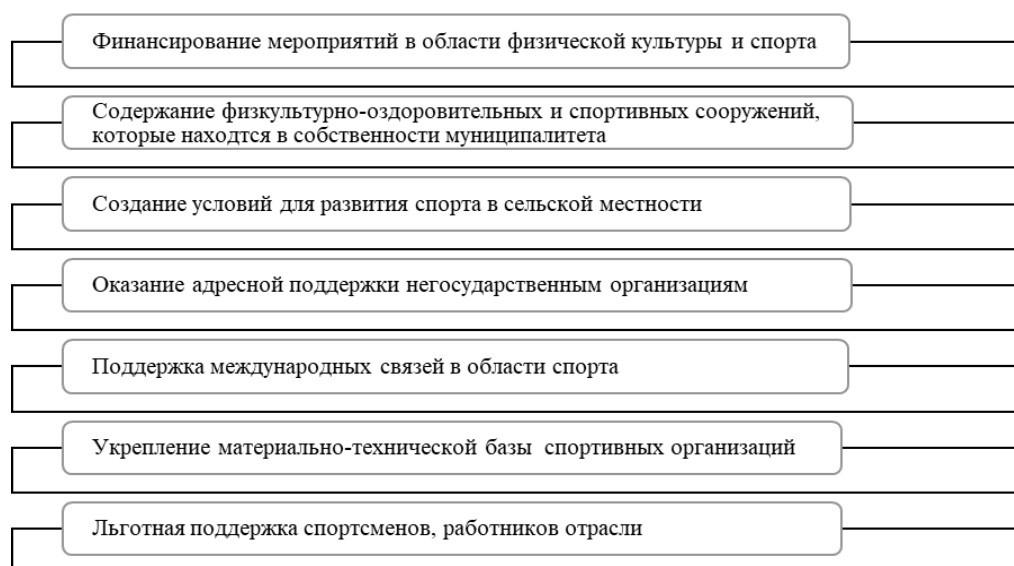


Рисунок 1 – Направления муниципального регулирования вопросов развития физической культуры и спорта

Новосибирская область характеризуется следующими проблемами:

- недостаточное бюджетное финансовое обеспечение развития физической культуры и спорта в городских округах и районах области;
- низкий уровень доступности спортивных сооружений, в том числе современных спортивных сооружений;
- низкий уровень обеспеченности сферы физической культуры и спорта квалифицированными специалистами;
- отсутствие спортивного бренда Новосибирской области;
- недостаточная информационная поддержка в области физической культуры и спорта на международном уровне.

Для решения проблем финансового и материально-технического обеспечения развития физической культуры и спорта необходимо:

- создание механизмов влияния на улучшение ситуации путем финансирования развития физической культуры и спорта на уровне муниципального образования в целом;
- рассмотрение целесообразности установления подушевого финансирования в сфере физической культуры и спорта в городских округах и районах области, что позволит реализовать принцип справедливого распределения средств между территориальными единицами области и областным центром;
- рассмотрение вопроса о привлечении внебюджетных источников финансирования (государственно-частное партнерство) федераций по различным видам спорта для развития ими спорта и полноценной подготовки спортсменов к успешному выступлению на соревнованиях различного уровня с целью попадания в национальную спортивную сборную страны.

Для решения выявленных информационно-имиджевых проблем необходима также работа по созданию бренда города и региона – узнаваемости территории за рубежом.

Это требует структуры управления для управления брендом территории. На наш взгляд, эта структура должна быть вне администрации, но под ее контролем.

Увеличение темпов строительства спортивной инфраструктуры с современным оборудованием с участием частных инвесторов позволит организовать в регионе международные соревнования.

Для привлечения инвесторов в эту сферу необходимо совершенствовать экономические и правовые механизмы для инвесторов:

- предоставление налоговых преференций частным инвесторам;

- организация официальных инвестиционных офисов Новосибирской области в крупнейших городах Российской Федерации;
- организация официальных инвестиционных офисов Новосибирской области в крупнейших бизнес-центрах Азии;
- издание справочника «Инвестиционные проекты Новосибирской области в области физической культуры и спорта»;
- создание специального раздела «Инвестиционные проекты Новосибирской области в области физической культуры и спорта» на портале Новосибирской области.

Для продвижения спортивных мероприятий региона на зарубежных рынках необходимо:

- развитие интернет-медиапространства;
- организация ежегодных форумов по евро-азиатскому и спортивному сотрудничеству.

Основными направлениями развития интернет-медиапространства являются:

- работа на форумах и в социальных сетях зарубежных стран;
- распространение рекламной информации в интернет-СМИ зарубежных стран;
- распространение информационных статей в тематических средствах массовой информации зарубежных стран;
- запуск блога на разных языках;
- конкурсы на зарубежных тематических сайтах.

Организация форумов в рамках общего спортивного пространства является не только важным фактором создания региональной системы международных отношений, обеспечивающей стабильность и прочность сотрудничества в долгосрочной перспективе, но и способствует повышению роли и значения региона и, следовательно, привлечению в регион финансовых ресурсов.

Развитие имиджевого и информационного обеспечения сферы физической культуры и спорта на региональном уровне будет способствовать их развитию в городских округах и муниципальных районах области.

Еще одной актуальной проблемой является организация физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы с населением в городских и поселковых районах города. В настоящее время практически отсутствует система работы с населением по месту жительства, наблюдается диспропорция по территориям.

Для решения этой проблемы необходимо создать городские центры физкультурно-оздоровительной работы с населением в каждом административном округе города и района, подведомственных Управлению физической культуры и спорта г. Новосибирска и Министерству физической культуры и спорта Новосибирской области. Основной задачей центров станет реализация муниципальной политики в области физической культуры по месту жительства, приобщение как можно большего количества людей к активному отдыху, занятиям спортом и участию в соревнованиях.

Для функционирования этих центров необходимо улучшить кадровое обеспечение в области физической культуры и спорта в городских округах за счет увеличения привлечения молодых специалистов в данной области, за счет повышения заработной платы, улучшения социально-бытовых условий и т.д.

Решение выявленных проблем направлено на совершенствование регионального и муниципального управления в сфере физической культуры и спорта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ (ред. от 29.12.2020) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 23.03.2021).

2. Постановление Правительства Новосибирской области от 23 января 2015 г. №24-п «Об утверждении государственной программы Новосибирской области «Развитие физической культуры и спорта в новосибирской области».

3. Система муниципального управления: учебник / коллектив авторов; под ред. В.Б. Зотова. – М.: КНОРУС, 2018. – 680 с.

УДК 352/354

РАБОТА С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Е.В. Довыденко, студентка

Научный руководитель: О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье раскрывается понятие «обращение граждан», рассматривается система работы с обращениями граждан в органах муниципальной власти. Проводится классификация обращений по двум группам – по содержанию и по форме. На основе проделанной работы предлагаются пути совершенствования системы обращений на муниципальном уровне.

Ключевые слова: обращения граждан, муниципальная власть, устные обращения, письменные обращения, право, заявление, предложение, жалоба.

Статья 33 Конституции Российской Федерации предусматривает право граждан обращаться в государственные органы и органы местного самоуправления. Кроме того, Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», который содержит нормативное определение термина «обращения», обходится перечислением его разновидностей и указывает адресатов, но не отражает признаков обращения как юридической категории и феномена [1,2].

В научных источниках учеными давались и даются различные определения права на обращение в органы публичной власти. Наиболее полное и подробное определение данному понятию дала В.Г. Румянцева. По ее мнению, институт обращения граждан является самостоятельным комплексным правовым институтом, утвержденным российским и международным законодательством, на основе которого закрепляется право гражданина, их объединений лично или же коллективно, напрямую или через представителей, в письменной форме или устной форме обращаться в органы местного самоуправления в правозащитных целях или для того, чтобы напрямую принимать участие в управлении делами государства [6].

Так же, Н.Ю. Хаманева утверждает, что «право граждан на обращения – важное конституционно – правовое средство защиты их прав и свобод. Оно является абсолютным и многогранным» [7].

Каждое рассмотренное и удовлетворенное обращение – это не просто защита нарушенного права или законного интереса, но и предотвращение и исправление недостатков, а также пресечение нарушений, это конкретный факт учета мнения гражданина, его участия в управлении делами муниципального образования.

Право на обращения имеет каждый гражданин РФ. Граждане могут обращаться в государственный и муниципальный орган власти по любому волнующему их вопросу. В свою очередь государственные и муниципальные служащие должны в пределах своей компетенции и в установленные сроки рассматривать обращения граждан, принимать по ним решения в порядке, установленном федеральными законами и иными нормативно – правовыми актами.

Итак, рассмотрим существующие виды обращений граждан в нашем государстве.

Если рассматривать классификацию обращений граждан, то стоит отметить, что устоявшейся классификации обращений на сегодняшний день не существует. В различных трудах исследователей обращения классифицируются по различным признакам.

Одна из классификаций – обращения подразделяются в зависимости от формы их подачи. Обращения могут быть поданы в письменной, в устной форме и в форме электронного документа. Часто устные обращения используются в случаях, когда выдвигаемые факты очевидны и не требуют проверки, в следствие чего, должностным лицом обычно дается оперативный ответ, чаще всего также в устной форме с согласия гражданина. В остальных случаях более правильным будет использование письменных обращений.

Правильная работа с устным обращением обеспечивает максимальную законность и быстроту его разрешения. По несложному вопросу гражданину в разы проще обратиться с устным обращением, а должностному лицу будет целесообразно сразу же попытаться дать на него ответ. Так, применение устных обращений позволяет сократить сроки их рассмотрения и помогает стремительнее решить появившийся вопрос. Такие обращения чаще подразделяются на личные, то есть те, которые были поданы при личной встрече, и телефонные, поданные по телефону. Отдельной формой устных обращений можно считать обращения, поданные в ходе телемостов высших руководителей и граждан.

Не всегда и не по всем вопросам разумно устное обращение, в этом случае граждане могут подать письменное обращение. Обращения такого вида обычно пересылаются по почте или лично, через секретаря. Так, устные и письменные обращения имеют одинаковую силу.

На сегодняшний день широким распространением пользуются обращения в электронном виде. Граждане, имеющие возможность выходить в интернет, могут посылать свои обращения, предложения, заявления и жалобы напрямую на сайты муниципальных образований.

Ознакомимся с наиболее распространенными формами обращений граждан в муниципальные органы исполнительной власти, установленные ст. 4 Федерального закона от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» [2].

Предложение – обращение, направленное на улучшение порядка организации и деятельности органов местного самоуправления, а также организаций, предприятий и учреждений на территории муниципального образования, по решению вопросов местного значения (вопрос по улучшению благоустройства муниципального образования).

Следующая форма обращений – это заявление. Заявлением принято считать обращение по поводу реализации прав или законных интересов гражданина, не связанных с их нарушением. Заявление, обычно, содержит просьбу, которая удовлетворит конкретные нужды и потребности (об улучшении жилищных условий, о предоставлении налоговых льгот). Высказывая просьбу личного или общественного характера, заявление может предупреждать и об определенных недостатках в деятельности муниципальных органов. В отличие от предложения в заявлении не предполагаются конкретные способы решения поставленных задач.

Так же одной из форм обращений является жалоба – это обращение в муниципальный орган или к его должностным лицам по поводу нарушения прав, свобод или законных интересов конкретного лица, а также законных интересов других лиц. В жалобе чаще всего содержатся не только информация о нарушении прав человека и просьба об их восстановлении, но и критика в адрес муниципальных органов, должностных лиц и отдельных граждан, в результате действий которых, либо бездействия произошло нарушение субъективных прав гражданина, подавшего жалобу.

Существуют формы обращений, не упомянутые в данном ФЗ, но они также рассматриваются на равных условиях с указанными видами. К таим формам относятся, петиция, ходатайство и письма – сигналы.

Граждане подают обращение свободно и добровольно. Данная процедура не должно нарушать права, интересы и свободы других лиц. Важно, что рассмотрение обращений граждан осуществляется совершенно бесплатно.

От местной власти в рамках затронутой темы в первую очередь требуется заинтересованность и инициатива в усилении «обратной связи», в том числе и в работе с обращениями населения. Именно поэтому для эффективной работы с обращениями граждан в муниципальных органах необходимо соблюдение следующих условий:

- укрепление связей с населением;
- создание для граждан оптимальных условий по защите их прав и свобод;
- ограничение посредничества, по возможности обеспечение связи с властью напрямую;
- расширение перечня и улучшение качества информационных услуг, предоставляемых гражданам.

На сегодняшний день обращения граждан по – прежнему остаются востребованной формой взаимодействия с населением.

В связи с этим мы считаем, что для улучшения системы работы с обращениями граждан будет разумно предпринять следующие меры:

1. Осуществлять более эффективное и активное использование современных интернет – технологий. Это относится прежде всего к сайту администрации муниципального образования.
2. Руководители и работники муниципальных органов власти должны осуществлять в пределах своей деятельности комплексный анализ причин по увеличению случаев обращения граждан в режиме мониторинга (опрос).
3. Расширить возможности организации выездных приемов по обращениям граждан представителями всех уровней власти, а также видеосъемка этих процессов.
4. Внедрить в муниципальные органы власти видео – приемы для льготных категорий граждан, инвалидов, участников Великой Отечественной войны и участников боевых действий, а также и для других категорий граждан, которые захотят воспользоваться данной услугой.

5. Усилить контроль по рассмотрению письменных и устных обращений граждан, а также контроль за соблюдением административной дисциплины руководителями.

6. Проводить регулярное освещение в СМИ актуальных тем по обращениям граждан, привлекать внимание к ним местных властей и общественности.

Таким образом, можно отметить, что обращения граждан являются значимой частью осуществления народовластия. С помощью обращений граждане защищают свои интересы, законные права и выражают недовольства по существующим проблемам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 01.07.2020 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 01.07.2020, № 31, ст. 4398.
2. Федеральный закон от 02.05.2006 № 59-ФЗ (ред. от 27.07.2010) «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» // Справочно-правовая система Консультант + [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.05.2021).
3. Беляков П. А., Защита прав граждан на обращение в государственные органы и органы местного самоуправления / П. А. Беляков // Законность. – 2018. – № 4. – С.11–16.
4. Кравец И. А. Право на обращение граждан в органы местного самоуправления: конституционные основы, проблемы регулирования и реализации [Текст] / И. А. Кравец // Вестник Новосибирского государственного университета. – 2012. – №2. – С. – 33 – 47.

5. Пясецкая Е. Н. Обратная связь в модели общественного участия граждан / Е. Н. Пясецкая, Т. В. Самохвалова // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2019. – № 2 (5). – С. 105 – 107.

6. Румянцева В. Г. Институт обращений граждан в органы государственной и местной власти: понятие, сущность, содержание / В.Г. Румянцева, В.В. Им // История государства и права. – 2008. – №14. – С. 2.

Хаманева Н. Ю., Защита прав граждан в сфере исполнительной власти / Н.Ю. Хаманева // Институт государства и права РАН. М., 1997. – С. 214.

УДК 631.115.8 (571.14)

РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А. Желудова, студентка

Ю.А. Караваева, студентка

Научный руководитель: А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрены теоретические основы кооперации, выявлены отличительные характеристики данной организационно-правовой формы предпринимательства, а также преимущества использования кооперации в аграрном бизнесе. Кроме того, в статье уделяется внимание актуальности данного объединения, а также современным тенденциям кооперативной деятельности.

Ключевые слова: кооперация, государство, бизнес, кооператив, К(Ф)Х, ЛПХ, аграрно-промышленный комплекс, сельское хозяйство.

На сегодняшний день актуальность вопроса о кооперации сказывается как на малых и средних агропромышленных предприятиях, так и на крупных фермах. Это связано с тем, что сейчас необходимо сотрудничество производителей сельскохозяйственной продукции. Эта необходимость возникла из-за перехода к рыночной экономике страны от командной, который сопровождался разрывом ранее существовавших связей между сельскохозяйственными предприятиями, развитием мелкого с.-х. сектора, дисбалансом цен, усилением влияния частных монополий и т. от сотрудничества выигрывают как государство, так и сами кооператоры.

Кооперация – (лат. cooperatio сотрудничество) форма организации труда, при которой большое число людей совместно участвует в одном или в разных, но связанных между собой процессах труда [2].

Кооператив как организационно-правовая форма не только приносит выгоду членам кооперативов, но и обеспечивает успешное функционирование государства в целом.

Для государства исследуемое сотрудничество обеспечивает:

- участие сельского населения в торговле;
- увеличение вклада вспомогательных домашних хозяйств в сельскохозяйственное производство;
- решение социальных проблем сельских районов, обеспечение их устойчивого развития и др.

Для членов кооператива есть свои преимущества:

- повышенный доход;
- наличие денежных ресурсов для сельского хозяйства;
- повышенная эффективность производства за счет эффекта масштаба и др.

На рисунке 1 представлены основные виды кооперативов.

Общие характеристики кооперативов:

- личное членство участников;
- понимание экономической цели;
- ориентация на взаимопомощь;
- бесплатный вход и выход;
- слияние происходит в административном порядке;
- акционеры-партнеры участвуют в управлении предприятием.

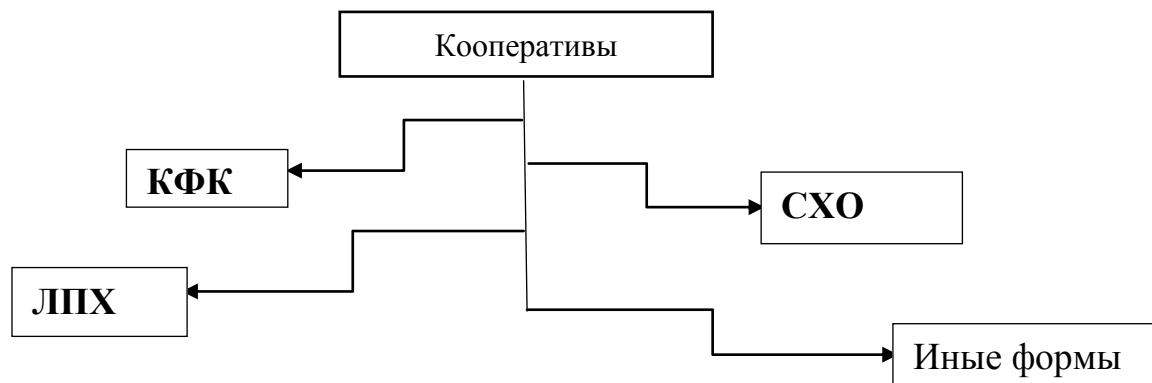


Рисунок 1 – Виды кооперативов

Основными сильными сторонами этой организационно-правовой формы предпринимательства являются:

1. Распределение прибыли между участниками на основе их вклада в кооператив. Точно так же распределяются активы и после ликвидации артели. Этот подход мотивирует участников улучшить и увеличить свой вклад в работу.
2. Определенное количество участников может присоединиться к артели. Здесь нет границ.
3. Участники пользуются одинаковыми правами. Каждая сторона имеет равные полномочия по управлению кооперацией.
4. Каждый участник имеет право продать свою долю. То есть, участники могут легко конвертировать свою долю в наличные деньги.
5. Цель быстро достигается за счет объединения ресурсов всех участников.

В настоящее время данная организационная правовая форма получает всё большее распространение как в отдельных странах, так и на мировом масштабе, что неудивительно, принимая во внимание многочисленные преимущества. За счёт этого существует большое количество перспектив развития кооперативов как части агропромышленного комплекса [6, 7].

Перспективы развития агропромышленного комплекса очевидны, так как кооперативы могут предложить мелким фермерам следующие преимущества:

- кооперативы решают основную проблему личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и небольших фермерских хозяйств – где можно продать продукцию. Кооперативы, ЛПХ совместно поставляют сырье обычным и крупным переработчикам.
- благодаря объединению, мелкие производители становятся «более стабильными», они могут отстаивать свои интересы и защищаться от недобросовестной конкуренции со стороны более крупных производителей.
- отчасти кооперативные организации решают проблему с финансированием – личные подсобные хозяйства могут обеспечивать друг друга денежными средствами на возвратной основе.
- решить проблему сельских рабочих мест и помочь замедлить «вымирание деревни» [4].

В последние годы наметилась тенденция к созданию «кооперативов нового поколения».

Кооперативная тенденция нового поколения характеризуется:

- пересмотром принципа «1 кооператор - 1 голос» путем измерения участия в управлении в зависимости от размера финансового вклада в кооператив;
- распределением дивидендов между членами кооператива, в том числе в зависимости от их вклада в производство и размера их доли;
- управлением кооперативом высококвалифицированными сотрудниками, которые не являются членами кооператива и др. [9].

Согласно аналитическим данным, представленным Минсельхозом НСО, на 2020 год на территории Новосибирской области существует 422 сельскохозяйственные организации (табл. 1) [8].

Таблица 1

Сельскохозяйственные организации на территории Новосибирской области

ОПФ	Количество
АО	29
ЗАО	54
ОАО	26
КФХ	28
ООО	169
СХПК	11
СПК	32
КХ	30
Прочее	24
<i>Всего</i>	<i>422</i>

В Новосибирской области представлено 101 сельскохозяйственный кооператив, что составляет 23,9% от общего числа сельскохозяйственных организаций.

Проанализировав представленные данные, можно сделать вывод, что кооперация в сельском хозяйстве играет существенную роль в производственной деятельности Новосибирской области, позволяя увеличить производительность и объёмы производства.

Кроме того, в Новосибирской области ведется государственная поддержка и поощрение учреждения кооперативов. Например, согласно Постановлению Новосибирской области от 22.08.2018 устанавливались правила конкурсного отбора крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Новосибирской области на право получения гранта в форме субсидии на поддержку начинающего фермера, гранта в форме субсидии на развитие семейной животноводческой фермы, гранта в форме субсидии на развитие материально-технической базы сельскохозяйственного потребительского кооператива [5].

Согласно проекту расширения сбыта продукции сельскохозяйственных кооперативов, на 2020 год 263 заказчиками была запланирована закупка сельскохозяйственной продукции на 18,89 млрд рублей. При этом, начиная с 2017 года, наблюдается стабильный прирост в области реализации сбыта (прирост объёма закупок в 2018 году составил 125% по сравнению с 2017 годом) [3].

Также поменяется и государственная поддержка фермерства. С 2020 года она будет осуществляться по новому федеральному проекту. Целью этого проекта является обеспечение вовлеченности субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в

сельское хозяйство к 2024 году не менее 126000 человек, создание и развитие МСП в агропромышленном комплексе, например, сельскохозяйственных потребительских кооперативов и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Реализовываться проект будет путем предоставления гос. поддержки для создания системы поддержки фермеров и развития сельскохозяйственной кооперации в различных субъектах РФ, которая включает оказание грантовой поддержки (грант Агростартап) и др.

На реализацию данного федерального проекта в 2019-2024 годы Министерству сельского хозяйства России необходимы федеральные бюджетные ассигнования в размере 37368 миллионов рублей.

Так, например, для развития малых форм хозяйствования на селе (КФХ) такие формы государственной поддержки, как:

- грант для начинающего фермера в размере до 3 миллионов рублей;
- грант для развития семейной фермы в размере до 30 миллионов рублей;
- грант для развития материально-технической базы в размере до 70 миллионов рублей и др. [1].

По сравнению с 2019 годов в 2020 году увеличилась государственная поддержка агрострахования в Российской Федерации с 1,5 млрд рублей до 2,2 млрд рублей, из которых 12% пойдет на поддержку экспорта сельскохозяйственной продукции, 10,5 % направлены на инвестиционные кредиты (займы).

Таким образом, можно сказать, что кооперация – это выгода для всех: для государства, для предприятий. Кооперация заслуживает того, чтобы оставаться одним из главных национальных приоритетов России вплоть до создания национальных кооперативных структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная поддержка фермеров в 2020 году. Режим доступа: <https://we-agro.ru/statesupport/grants/gosudarstvennaya-podderzhka-fermerov-v-2020-godu.html> (Дата обращения: 20.04.2021).
2. Козырская И. Е. Учебный словарь терминов по экономике и менеджменту, 2017.
3. Комплекс мер поддержки для сельскохозяйственных кооперативов и фермеров-членов сельскохозяйственных кооперативов. Корпорация МСП. – М., 2020. Режим доступа: https://vet-karelia.ru/images/documents/комплекс_мер_поддержки_для_сх_кооперативов_на_2020.pdf (дата обращения: 20.04.2021).
4. Носкова Г. В. Проблемы и перспективы развития кооперации агропромышленного комплекса в брянской области / Г. В. Носкова // Вестник Брянского государственного университета. – 2020. – № 4(46). – С. 143-153.
5. Постановление правительства Новосибирской области от 22.08.2018 № 368-п. Режим доступа: <https://www.nso.ru/npa/32153> (дата обращения: 20.04.2021).
6. Самохвалова А. А. Организационно-экономические основы формирования стабильного агропромышленного производства / А. Т. Стадник, А. А. Самохвалова, Д. В. Эссауленко // АПК: Экономика и управление. – 2020. – №11. – С. 33-44.
7. Самохвалова А. А. Концепция размещения сельскохозяйственного производства в условиях развития агрогородков / А. А. Самохвалова, А. Т. Стадник // АПК: Экономика, управление. – 2020. – № 3. – С. 37-46.
8. Список сельскохозяйственных организаций в Новосибирской области (по данным отчетности за 2020 год), Минсельхоз НСО. Режим доступа: http://mcx.nso.ru/sites/mcx.nso.ru/wodby_files/files/wiki/2017/07/2020_god_0.pdf (дата обращения: 17.04.2021).
9. Хабибуллин Р. И. Современные тенденции развития кооперации / Р. И. Хабибуллин // Вопросы науки и образования. – 2018. – № 14(26). – С. 123-135.

РОЛЬ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА В ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОМ ПРОДВИЖЕНИИ КАДРОВ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

И.А. Жукова, магистрант

Научный руководитель: И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматривается роль оценки персонала в формировании карьеры муниципального служащего, так же предлагаются подходы к проведению оценки персонала на основании оценки количества и качества исполняемых муниципальными служащими поручений.

Ключевые слова: персонал, муниципальная служба, муниципальный служащий, карьера, оценка, индекс эффективности профессиональной служебной деятельности.

В современном мире государственного и муниципального управления конкуренция среди служащих постоянно возрастает. При этом главным ресурсом организации для ее совершенствования и развития является персонал, от которого зависит репутация и будущие успехи страны. Следовательно, для плодотворной и динамичной работы служащих необходимо уметь подбирать, развивать, обучать и правильно использовать данный ресурс. Все эти процессы взаимосвязаны и для решения каждой из проблем существуют определенные методы оценки персонала.

Оценка персонала – это набор инструментов и методов, направленный на выявление характеристики сотрудников для принятия управленческих решений.

Для эффективной организации работы с персоналом следует применять подходящие методы, основываясь как на задаче, которую они решают, так и на специфике региона или муниципального образования.

Также, оценка персонала решает немаловажные задачи: помогает подобрать подходящую управленческую политику; предоставляет обратную связь; способствует созданию кадрового резерва, что сокращает расходы по подбору нового персонала; способствует распределению сотрудников относительно их компетенций; выявляет потребности в обучении и развитии персонала.

Оценка работы персонала - это важный процесс сбора, анализа и оценки информации о том, как сотрудники осуществляют порученную работу, определение, в какой степени их рабочее поведение, рабочие показатели и индивидуальные характеристики отвечают требованиям организации и руководства.

Рассматривая роль оценки персонала в должностном продвижении муниципальных служащих, следует сформулировать что такое муниципальная служба.

Согласно Федеральному закону от 02.03.2007 №25-ФЗ «О муниципальной службе», муниципальная служба – это профессиональная деятельность граждан, осуществляемая на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта) (далее – ФЗ №25-ФЗ).

Направления формирования кадрового состава муниципальной службы определены в ст. 32 указанного Федерального закона. ФЗ №25-ФЗ обязывает обеспечить эффективную систему профессионального развития муниципальных служащих.

Для муниципального служащего нанимателем (работодателем) является муниципальное образование, от имени которого представитель нанимателя (работодатель) осуществляет полномочия работодателя.

В органах местного самоуправления, как правило, используются следующие способы управления карьерным ростом в управлении карьерой муниципальных служащих: социологические, управленческие, административные, психологические, экономические.

Оценка персонала муниципальной службы обеспечивается на основании ст. 18 ФЗ № 25 – ФЗ в рамках аттестации. Алгоритм аттестации подробно прописан в федеральных и региональных нормативных актах, в том числе ФЗ №25-ФЗ и законах субъектах РФ.

Алгоритм проведения аттестации муниципальных служащих ничем не отличается от такого же алгоритма применительно к гражданским служащим. Это проверка соответствия занимаемой должности, в основе которой лежит подготовка отзыва о результатах служебной деятельности служащего его непосредственным руководителем.

Во время аттестации зачитывается отзыв, а члены комиссии, сформированной на основе законодательства, задают вопросы как по результатам деятельности служащего, так и по содержанию норм законодательства.

Исходя из вышесказанного, оценка персонала органов МСУ складывается на основе отзыва, который не затрагивает, многие важные элементы и является поверхностной, а не объективной.

Следовательно, возникает потребность, в том, чтобы привлечь в работу оценки персонала муниципальных служащих, такие методы, которые позволят произвести объективную оценку, охватят важные критерии работы сотрудников.

Одним из примеров привлечения таких методик, является методика оценки персонала органов государственной власти, предполагающая формирование рейтинга государственных (муниципальных) гражданских служащих. Данная методика была предложена кафедрой государственного и муниципального управления и права Западного филиала РАНХиГС.

Сущность данной методики состоит в том, чтобы оценить результативность (эффективности) муниципальных служащих, посредством качества и количества выполняемых ими поручений ежемесячно, ежеквартально, ежегодно, с помощью показателя, как Индекс эффективной деятельности (далее ИЭД) работников с учетом показателей, разработанных непосредственно с должностным регламентом.

Таим образом ИЭД выступает как комплексная оценка работы персонала органов местного самоуправления, с помощью которого будет формироваться рейтинг. Очевидно, что с помощью данного показателя, оценка персонала будет не только объективной, но и прозрачной. Служащие с большим ИЭД, возглавят рейтинги, выйдут на топовые позиции управления, работники с низким ИЭД, окажутся аутсайдерами. С помощью данной системы служащие будут стремиться возглавлять рейтинг.

По результатам ИЭД можно судить об эффективности кадрового потенциала муниципальных служащих, а также использовать полученные результаты при определении размера денежного содержания и составлении индивидуального плана карьерного роста муниципального служащего.

Безусловно, объективная оценка результатов служебной деятельности может оказать определенное влияние на карьерный рост муниципального служащего. Не станем отрицать стимулирующее влияние оценки персонала, которая «подстегнет» желающих осуществлять карьерный рост.

Более того объективная оценка, может выступить стимулятором качественно работы служащих, естественно стимулятором карьерного роста и продвижения по службе.

Оказавшись на вершине «рейтинга», муниципальный и гражданский служащий будут стремиться работать лучше, своевременно выполнять поставленные руководством задачи, не допускать срыва сроков исполнения государственных функций (услуг), чтобы оставаться на вершине этого рейтинга. Те, кто оказались внизу, будут стараться работать более эффективно.

Таким образом, объективная оценка персонала является не только стимулятором должностного продвижения муниципальных и гражданских служащих, но и стимулятором повышения качества работы органов государственной власти и местного самоуправления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ (ред. от 16.12.2019) «О муниципальной службе в Российской Федерации» / Информационно-поисковая система «Консультант Плюс».
2. Анисимов В. М. Кадровая служба и управление персоналом организации: практическое пособие кадровика / В. М. Анисимов. – М.: изд. Экономика, 2013. – 704 с.
3. Батавина М. А. Факторы повышения эффективности человеческого капитала // Политика, экономика и инновации. 2017. – № 3 (13). – С. 20.
4. Управление персоналом организации: учебное пособие; изд. 2-е, доп. и перераб. под ред. А. Я. Кибанова. – М. – 2015. – 638 с.
5. Магура М. И. Поиск и отбор персонала. – М.: ОАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2016. – 316 с.
6. Пясецкая Е. Н. Особенности практики определения эффективности деятельности органов муниципальной власти // Политика, экономика инновации. - 2017. - № 1 (11). - С. 3
7. Хисматуллин А. Р. Психологический аспект планирования карьеры / А. Р. Хисматуллин // Смальта. – 2015. – № 1. – С. 111–112.

УДК 336.71

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В БАНК «ЛЕВОБОЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)

Е.В. Заржецкая, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье проводится анализ кредитного портфеля Банк «Левобережный» (ПАО), исследуется его структура и качество по методике CAMELS.

Ключевые слова: кредитный портфель, качество кредитного портфеля, CAMELS.

Среди активных операций банка наибольшую прибыль приносят выданные гражданам и юридическим лицам кредиты. Однако достаточно 7-9% проблемных активов, и стабильное будущее финансовой организации окажется под угрозой. Практика банковского дела показывает: низкое качество кредитного портфеля – самая распространенная причина банкротства. Без оптимально сформированной суммы кредитов, без эффективного управления ими прибыльная деятельность банковской организации невозможна [1].

Далее проведем оценку качества кредитного портфеля на примере Банк «Левобережный» (ПАО).

Кредитный портфель корпоративных клиентов по состоянию на 01.01.2021 года составил 34 млрд. рублей. За год Банком было заключено 305 договоров на сумму 12,7 млрд. рублей [2].

Удельный вес просроченной задолженности в кредитном портфеле по данной категории заемщиков снизился и составил 2%.

Структура портфеля сбалансирована и сформирована в соответствии с кредитной политикой Банка. Наибольший удельный вес занимают предприятия торговли – 31%.

По состоянию на 01.01.2021 года, в сравнении с итогами 2018 года, ссудная задолженность субъектов малого и среднего бизнеса увеличилась в 1,1 раза (прирост 936 млн. рублей) и составила 14,0 млрд. рублей.

За 2020 год Банком было выдано более 36 тыс. потребительских кредитов на общую сумму 3 млрд. рублей. В связи с этим, кредитный портфель увеличился на 16,0% и по состоянию на 01.01.2021 года составил 21,7 млрд. рублей (по состоянию на 01.01.2020 года

данный показатель составлял 18,7 млрд. рублей).

Таблица 1

Состав и структура кредитного портфеля Банк «Левобережный» (ПАО)
по категориям клиентов за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Среднегодовой темп прироста (снижения),%
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	
Кредиты корпоративным клиентам, всего	26144	55,4	34054	59,3	34148	57,5	30,6
в том числе:							
Межбанковские кредиты	7595	16,1	11992	20,9	11782	19,9	55,1
Кредиты Минфину, субъектам РФ и органам местного самоуправления	2336	5,0	3359	5,8	3115	5,2	33,3
Кредиты юр. лицам и индивидуальным предпринимателям	16213	34,4	18703	32,5	19251	32,4	18,7
Кредиты физическим лицам, всего	21027	44,6	23415	40,7	25199	42,5	19,8
в том числе:							
Ипотечное кредитование	5406	11,5	4704	8,2	3475	5,9	-35,7
потребительские кредиты	15621	33,1	18711	32,6	21724	36,6	39,1
Итого кредитов	47171	100	57469	100	59347	100	25,8

Это напрямую отразилось на структуре кредитного портфеля по срокам предоставленных кредитов (рис. 1).

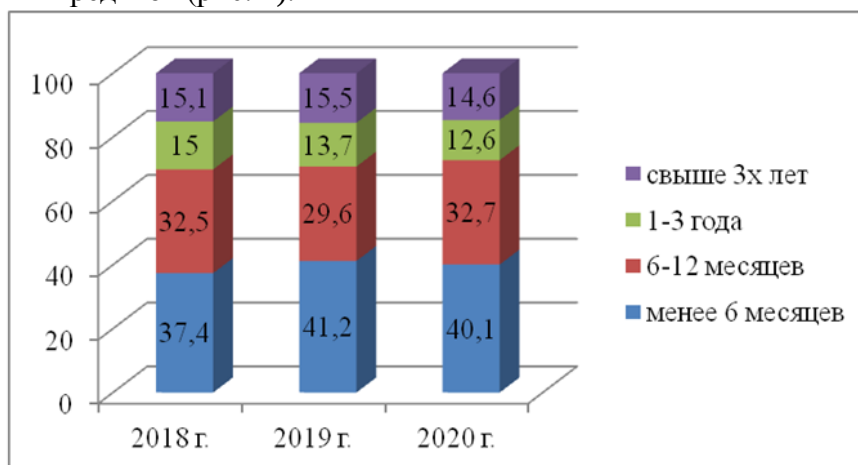


Рисунок 1 – Структура кредитного портфеля Банк «Левобережный» (ПАО) по срокам кредитования

Более 40% кредитного портфеля приходится на долгосрочное кредитование, что свидетельствует о стабильности и надежности банка, а также о высоком доверии клиентов.

Концентрация кредитного портфеля по отраслям экономики представлена в таблице 2.

Таблица 2

Состав и структура кредитного портфеля Банк «Левобережный» (ПАО)
по отраслям экономики

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Среднегодовой темп прироста (снижения), %
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	
Физические лица	21027	44,6	23415	40,7	25199	42,5	19,8
Операции с недвижимым имуществом	2941	11,2	3948	11,6	4247	12,4	44,4
Услуги	1640	6,3	2428	7,1	2961	8,7	80,6
Торговля	2485	9,5	3199	9,4	2906	8,5	16,9
Пищевая промышленность и сельское хозяйство	1747	6,7	2497	7,3	2797	8,2	60,1
Энергетика	1536	5,9	1861	5,5	1673	4,9	9,0
Машиностроение	1643	6,3	1883	5,5	1762	5,2	7,2
ГМУ	1624	6,2	1874	5,5	1683	4,9	3,6
Металлургия	2779	10,6	4258	12,5	4392	12,9	58,0
Строительство	1387	5,3	1508	4,4	2008	5,9	44,8
Транспорт	743	2,8	1533	4,5	1643	4,8	121,1
Химическая промышленность	1128	4,3	1493	4,4	451	1,3	-60,1
Телекоммуникации	1782	6,8	2075	6,1	2002	5,9	12,4
Нефтегазовая промышленность	3582	13,7	3881	11,4	3704	10,8	3,4
Деревообрабатывающая промышленность	174	0,7	219	0,6	244	0,7	40,0
Прочие	952	3,6	1396	4,1	1676	4,9	76,0
Итого кредитов	47171	100	57469	100	59347	100	25,8

Значительную долю (более 40%) занимают кредиты, выданные физическим лицам. Среднегодовой темп прироста по данной отрасли составил 19,8% [3].

Экономическая ситуация в стране привела к росту величины кредитов, выданных предприятиям металлургии и строительства. За период с 2018 г. по 2020 г. их стоимость увеличилась соответственно на 58% и 45%.

Большая часть кредитов предоставляется в национальной валюте. Хотя нестабильность ситуации на финансовом рынке и экономические санкции, направленные на банковскую систему РФ, напрямую отразились на структуре кредитного портфеля по видам валют (рис. 2).

Если в 2018 г. на долю кредитов, выданных в долларах США приходилось 17,6%, то уже в 2020 г. они занимают 25,5%. Аналогичная ситуация наблюдается и по прочим валютам одновременном снижении на 12% доли кредитов, предоставленных в российских рублях.

Фактическая прибыль в 2020 г. достигла 1,9 млрд. рублей, увеличившись на 2,2% по сравнению с фактической прибылью за 2018 г. в размере 41 млн. рублей. Увеличение темпов роста прибыли в 2020 году по сравнению с 2018 годом объясняется снижением формирования резервов под обесценение кредитного портфеля, а также со значительным ростом нестабильных источников прибыли [4].

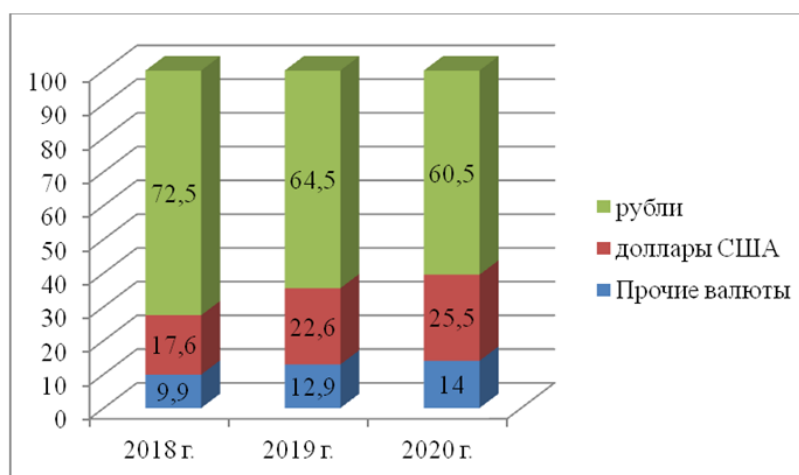


Рисунок 2 – Структура кредитного портфеля Банк «Левобережный» (ПАО) по видам валют

Деятельность Банк «Левобережный» (ПАО) эффективна, о чем говорит тенденция роста рассмотренных показателей, таких как сумма обязательств, ссудной задолженности, доходов, а также фактической прибыли, которая является основным критерием определения эффективности работы любой организации. Банк «Левобережный» (ПАО) является успешно развивающейся кредитной организацией, занимающей прочное положение на финансовом рынке.

Структура корпоративного кредитного портфеля в разрезе клиентских сегментов Банк «Левобережный» (ПАО) за 2018-2020 г. показана в таблице 3.

Таблица 3

Структура корпоративного кредитного портфеля в разрезе клиентских сегментов
Банк «Левобережный» (ПАО) за 2018-2020 гг.

Сегмент	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Млн. руб.	Доля, %	млн. руб.	Доля, %	млн. руб.	Доля, %
Крупнейший бизнес	15006,7	57,4	18423,2	54,1	20864,4	61,1
Крупный и средний бизнес	8967,4	34,3	12702,1	37,3	11234,7	32,9
Малый и микро бизнес	1594,8	6,1	2349,7	6,9	1673,3	4,9
Прочие	575,2	2,2	578,9	1,7	375,6	1,1
Всего	26144	100	34054	100	34148	100

Банк активно взаимодействует как с крупнейшими корпорациями и холдингами, так и с сегментом микро- и малого бизнеса. С точки зрения кредитования приоритетное внимание оказывается предприятиям, имеющим положительную кредитную историю, основной объем оборотов которых проходит по счетам в Банк «Левобережный» (ПАО).

В Банк «Левобережный» (ПАО) сформировано единое подразделение – блок СІВ, в который интегрированы команды клиентских менеджеров и продуктовых специалистов инвестиционного банка. Созданный Департамент кредитования объединил основные кредитные подразделения Центрального аппарата и сформировал основу кредитной вертикали блока. Кредитный портфель клиентов СІВ на 1 января 2020 года составил 20,9 млрд руб. или более половины портфеля корпоративных клиентов Банк «Левобережный» (ПАО).

Структура кредитного портфеля физических лиц Банк «Левобережный» (ПАО) за 2018-2020 гг. представлена в таблице 4.

Розничный кредитный портфель занимает более 20% активов Банк «Левобережный» (ПАО). За 2020 год портфель кредитов физическим лицам вырос на 7,6% и составил 25,2 млрд. руб.

При этом рост жилищного кредитования замедлился, в то время как потребительское

кредитование ускорилось [5].

Таблица 4

Структура кредитного портфеля физических лиц Банк «Левобережный» (ПАО)
за 2018-2020 гг.

Вид кредита	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	млн. руб.	Доля, %	млн. руб.	Доля, %	млн. руб.	Доля, %
Ипотечное кредитование	5406	25,7	4704	20,1	3475	13,8
Потребительские кредиты	15621	74,3	18711	79,9	21724	86,2
Кредиты физическим лицам, всего	21027	100	23415	100	25199	100

Потребительское кредитование оставалось приоритетным продуктом для Банк «Левобережный» (ПАО). Рост портфеля составил 16,1% в 2020 году, рыночная доля увеличена до 86,2%. При этом качество портфеля оставалось стабильно высоким. Высокому темпу роста способствовали и расширение продуктовой линейки, и новый более усовершенствованный процесс работы с клиентами с возможностью подачи ипотечных заявок дистанционно через web-систему «Кредит онлайн» по всей России, и новый упрощенный процесс подачи заявок клиентами. По продукту «Кредит по двум документам» клиентам достаточно предоставить два документа – паспорт РФ и второй документ.

Значения основных групп показателей Банк «Левобережный» (ПАО) представлены в таблице 5.

Таблица 5

Показатели основных групп методики CAMELS на 01.01.2021 г.

Показатель	Значение	Нормативное значение
1	2	3
(C) Достаточность капитала		
K1	14,11%	15 – 20%
K2	17,12%	25 – 30%
K3	15,28%	25 – 30%
K4	3,26%	15 – 50 %
K5	26,22%	≥ 100 %
(A) Качество активов		
Уровень доходных активов	89,96%	76 – 80 %
Коэффициент защищенности от риска	14,44%	≥ 5 %
Уровень активов с повышенным риском	15,19%	≤ 20 %
Уровень сомнительной задолженности	1,79%	≤ 5 %
Уровень дебиторской задолженности в активах, не приносящих доход	4,37%	≤ 40 %
(M) Деловая активность (качество управления)		
Общая кредитная активность	75,97%	55 – 80 %
Инвестиционная активность	13,93%	≥ 25 %
Коэффициент использования привлеченных средств	94,64%	≤ 80 %
Коэффициент рефинансирования	0,96%	100%
(E) Финансовая стабильность (качество управления)		
Коэффициент размещения средств	89,23%	Ниже
Коэффициент доступности банка к внешним источникам финансирования	0,18%	20 – 40%
Коэффициент дееспособности	91,78%	≤ 95 %
Коэффициент доступности банка к внешним источникам	0,19%	

финансирования (с оборотами)		
(L) Ликвидность		
Л1	5,67%	3 – 7 %
Л2	9,42%	8 – 12 %
Л3	6,32%	12 – 15 %
Л4	7,87%	15-20
Л5	331,96%	100

Отдельно взятый банк оценивается по перечисленным показателям, и каждому из показателей присваивается балл от 1 до 5, где «1» свидетельствует об устойчивости по данной группе факторов, а «5» – о критическом положении и необходимости возможного вмешательства со стороны органов банка.

По результатам расчетов каждой группе показателей присвоены следующие значения:

1. С (оценка достаточности капитала) – 3;
2. А (анализ качества активов) – 1;
3. М (оценка качества управления) – 3;
4. Е (анализ доходности (прибыльности) банка) – 2;
5. L (оценка ликвидности банка) – 3;
6. S (оценка чувствительности к риску) – 1.

Среднее значение 2,2 попадает в интервал 1,6 – 2,4, что говорит об удовлетворительном состоянии экономической безопасности банка, характеризующемся надежностью с некоторыми корректируемыми слабостями и ограниченной реакцией контролирующих органов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ахметгареева Л. О. Основные направления совершенствования качества кредитного портфеля коммерческого банка / Л. О. Ахметгареева // В сборнике: Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами. Сборник статей V Международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 13-16.
2. Борисова Ю. А. Подходы к проведению стресс-тестирования для оценки кредитных рисков банка / Ю. А. Борисова // В сборнике: Новая экономика, бизнес и общество. Сборник материалов Апрельской научно-практической конференции молодых учёных. Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента. – Владивосток. – 2020. – С. 948-954.
3. Войтов В. А. Понятие кредитной политики и кредитного портфеля коммерческого банка / В. А. Войтов, С. Н. Матвиенко // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – 2019. – С. 119-121.
4. Гоманова Т. К. Оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка / Т. К. Гоманова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 3. – С. 10-14.
5. Матвиенко С. Н. Оценка способности предприятий к погашению кредитных обязательств / С. Н. Матвиенко // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы. – 2017. – № 2 (8). – С. 140-144.

**УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В БАНК
«ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)**

Е.В. Заржецкая, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматриваются понятие, сущность и виды кредитного портфеля. Также исследуются классификация банковских рисков.

Ключевые слова: кредитный портфель, качество кредитного портфеля, банковские риски.

На сегодняшний день в условиях сильной конкуренции современные коммерческие банки вынуждены бороться за лидирующие позиции на рынке предоставления банковских услуг и продуктов. У каждого банка должна быть сформирована своя клиентская база и ресурсы, необходимые для обеспечения желаемой прибыли, достижения стабильности, надежности и способности быстрого реагирования на изменения, диктуемые рыночной конъюнктурой. Будучи одним из основных видов банковской деятельности, кредитование является не только основным источником доходов банка, но и источником риска размещения активов. Выдавая кредиты физическим и юридическим лицам банк формирует свой кредитный портфель, структура и качество которого оказывают влияние на финансовые результаты деятельности и деловую репутацию банка [1].

Среди активных операций банка наибольшую прибыль приносят выданные гражданам и юридическим лицам кредиты. Однако достаточно 7-9% проблемных активов, и стабильное будущее финансовой организации окажется под угрозой. Практика банковского дела показывает: низкое качество кредитного портфеля – самая распространенная причина банкротства. Без оптимально сформированной суммы кредитов, без эффективного управления ими прибыльная деятельность банковской организации невозможна.

Эффективность управления кредитным портфелем банка зависит от понимания сущности данной экономической категории. Так, понятие «кредитный портфель» имеет неоднозначные трактовки в экономической литературе.

Одни авторы считают, что «кредитный портфель» представляет собой широкое понятие и включает в себя все финансовые активы и пассивы банка, поскольку все они имеют кредитную природу. Другие же определяют рассматриваемую дефиницию как классифицируемую по определенному признаку совокупность элементов, связанных с операциями банка по выдаче кредитов [2].

В зарубежных источниках кредитный портфель трактуется как характеристика структуры и качества выданных кредитов, ранжируемых по определенным признакам в зависимости от целей управления. Данное понятие акцентирует внимание на применении элементов процесса кредитного менеджмента. Ввиду повышенного интереса к менеджменту в последние годы, некоторые отечественные специалисты также прибегают к данной методике при изучении понятия кредитного портфеля банка.

Что касается сущности кредитного портфеля, то ее можно исследовать на категориальном и прикладном уровнях. С точки зрения категориального уровня под кредитным портфелем понимают экономические отношения, полученные посредством выдачи и погашения кредитов. На прикладном уровне кредитный портфель представляет собой объединение банковских активов в виде межбанковских кредитов, депозитов, учтенных векселей и требований иного характера. Все они распределены по группам качества, основанных на ряде определенных критериев.

Кредитный портфель выступает в качестве инструмента совершенствования банковской бизнес-модели. При наличии доступа к необходимым показателям производится

оценка кредитного портфеля коммерческого банка как внутренними структурами, так внешними участниками-инвесторами.

В экономической литературе нет четкого определения кредитного портфеля. В максимально упрощенном виде, под понятием подразумевают все кредиты банка, выданные и населению, и предприятиям, и организациям из разных сфер. Однако более точной формулировкой ссудного портфеля будет суммарный остаток задолженностей по кредитам на конкретную дату.

Управление кредитным портфелем – это элемент банковской деятельности, осуществляемый в процессе кредитования в целях предотвращения или минимизации кредитного риска [3].

В целом, необходимо отметить, специалисты сегодня сходятся во мнении, что для достижения эффективного кредитного портфеля банка необходимо проводить интегральную оценку его качества.

Савинов О.Г. и Провкова И.Д. выделяют некоторые составляющие оценки качества кредитного портфеля: учет комплекса критериев при оценке качества кредитного портфеля; установление критериальных уровней на основе показателей, запланированных банком; определение и оценка разницы фактических показателей от запланированных; расчет агрегированного показателя качества портфеля с учетом весов отдельных показателей и их фактического отклонения от запланированного уровня; факторный анализ влияния отдельных критериев на интегральный показатель качества кредитного портфеля [4].

Существуют также внешние факторы, которые определяют качество и перспективы развития кредитных портфелей коммерческих банков. К ним относятся: ставка рефинансирования; нормативы обязательных резервов; внешняя и внутренняя политическая и экономическая ситуация; доверие клиентов к банкам; уровень технологизации банковской сферы.

Главная задача банка – получить прибыль от банковских операций, которая обеспечит надежность функционирования и увеличит возможность расширения сферы деятельности. Ориентация на прибыль подразумевает различные риски, которые могут привести к банкротству. Именно поэтому каждый банк при разработке стратегий, ориентируется на формировании определенных мероприятий, которые направлены с одной стороны на получение прибыли, а с другой стороны на предотвращение возможных рисков при осуществлении банковских операций [5].

По соотношению риска и доходности выделяют: сбалансированный кредитный портфель – оптимальное соотношение между риском и доходом; рискованный - высокий доход и высокий риск; нейтральный - низкий доход и низкий риск.

Когда говорят о валовом портфеле, то имеют в виду все выданные банком кредиты. А чистый кредитный портфель – это валовой за вычетом суммы резервных средств. По видам валют портфели бывают в национальной и иностранной валюте.

При рассмотрении кредитного портфеля с точки зрения бизнес-стратегии коммерческого банка, то он классифицируется следующим образом:

1. Оптимальный, он полностью соответствует концепции развития банка, его кредитной стратегии.

2. Сбалансированный, он близок к оптимальному, особенно в эффективности сочетания доходности с рискованностью, но в чём-то выходит за его пределы (например, в целях привлечения клиентуры кредитного портфеля поступает прибыльность).

3. Риск-нейтральный, с общими низкими показателями - не только рискованности операций, но и доходности.

Очень важна оптимальность структуры кредитного портфеля. Обязательства банка должны соответствовать его требованиям по размерам и срокам. От этого зависит основательность, результативность деятельности банка и, в конечном счёте, его деловая репутация.

Банковские риски можно классифицировать [5]:

1. Кредитный риск – сокращение прибыли банка, в результате неспособности заемщика погасить имеющийся кредит.

2. Риск ликвидности – угроза получения прибыли в результате неполучения средств путем реализации части активов или покупки нового займа. Риск считается самым опасным, так как банк не может удовлетворить пожелания вкладчика.

3. Процентный риск – возможность потери банком доходов в результате непогашения процентных обязательств заемщиков.

4. Риск, связанный с неспособностью банка возмещать расходы – уменьшение прибыли банка из-за непредвиденных расходов. К данным расходам можно отнести увеличение заработной платы сотрудникам банка.

5. Валютный риск возможен при увеличении или снижении курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте.

6. Риск неплатежеспособности банка – используются собственные активы, для погашения обязательных выплат, при условии, что иных источников финансирования нет.

Перечисленные виды рисков связаны между собой. Кредитный риск может привести в действие все цепочку банковских рисков. Только процентный риск работает самостоятельно, так как связан с конъюнктурой на рынке кредитных ресурсов, и работает независимо от банка.

Таким образом, кредитная деятельность является основным источником прибыли банков, при этом она же доставляет наибольшее количество рисков. Все кредиты и займы, выданные банком, составляют его кредитный портфель. Он обязан в полной мере соответствовать кредитной политике и всей бизнес-стратегии банка. Качество ссудного портфеля считается тем выше, чем больше его доходность и чем ниже уровень рисков. Для оценки кредитного портфеля существуют различные методики, рассматривающие его с разных сторон, с применением многоступенчатой классификации. Банк обязан тщательно следить за состоянием своего кредитного портфеля. Утрата бдительности, уклонение от стандартов может привлечь внимание Центрального банка – и тогда возможны печальные последствия. Известны случаи, когда малый объем кредитного портфеля и его низкое качество указывалось регулятором в числе причин, повлекших за собой лишение лицензии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Войтов В. А. Основные направления и принципы кредитной политики и операций коммерческого банка / В. А. Войтов, С. Н. Матвиенко // В сборнике: Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – 2019. – С. 117-118.

2. Борисова Ю. А. Подходы к проведению стресс-тестирования для оценки кредитных рисков банка / Ю. А. Борисова // Новая экономика, бизнес и общество: сборник материалов Апрельской научно-практической конференции молодых учёных. Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента. – Владивосток. – 2020. – С. 948-954.

3. Бралинов Д. М. Теоретическая сущность риск-менеджмента в коммерческом банке / Д. М. Бралинов // Наука и реальность. – 2020. – № 2. – С. 21-23.

4. Фарзиев П. И. Необходимость управления финансовыми рисками / П.И. Фарзиев, С.Н. Матвиенко // В сборнике: Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Новосибирского ГАУ. – 2018. – С. 344-347.

5. Кошоев А. Т. Анализ качества кредитного портфеля. Оценка коммерческих банков по американской рейтинговой системе «CAMELS» / А. Т. Кошоев // Евразийское Научное Объединение. – 2021. – № 1-4 (71). – С. 250-253.

А.А. Кайгородова, студентка

Научный руководитель: И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье, на основе анализа имеющихся достижений, рассмотрены возможные направления развития образования в муниципальном районе.

Ключевые слова: образование, школа, развитие образования, муниципальный район, управление образованием.

Система образования Алтайского края является частью системы образования Российской Федерации. Особенности региона отражаются и на развитии среднего образования, что требует модернизации в ногу со временем. Целью данной статьи является рассмотрение особенностей управления развитием среднего образования в Тальменском районе.

Проблемы управления образованием были широко исследованы в работах П.Ф. Анисимова, Г.А. Балыхина, А.А. Воронина, В.А. Жамина, Е.Н. Жильцова, В.М. Жураковского, В.М. Зуева, Н.Р. Кельчевской, Т.Л. Клячко, Е.А. Князева, Я.И. Кузьмина, М.М. Мусарского, И.А. Рождественской, О.Н. Смолина, В.Л. Тамбовцева, А.Н. Тихонова, А.В. Федотова, В.М. Филиппова, В.В. Чекмарева, С.В. Шишкина, Л.И. Якобсона и других авторов.

К полномочиям Администрации Тальменского района Алтайского края в области среднего образования относятся обеспечение государственных гарантий реализации права на получение среднего общего образования в муниципальных образовательных учреждениях, обеспечение дополнительного образования детей в муниципальных образовательных учреждениях путем предоставления субвенций местным бюджетам, в том числе затраты на оплату труда, приобретение учебников и учебных пособий, учебных пособий, игр в соответствии с нормативами, определяемыми властями Тальменского района Алтайского края.

Среднее общее образование направлено на дальнейшее формирование и формирование личности учащегося, развитие интереса к познавательным и творческим способностям учащегося, формирование навыков самостоятельной учебной деятельности на основе индивидуализации и профессиональной направленности содержания среднего общего образования, подготовка ученика к жизни в обществе, самостоятельный жизненный выбор, непрерывное образование и начало профессиональной карьеры.

Организация образовательной деятельности по образовательным программам начального общего, основного общего и среднего общего образования может быть основана на дифференциации содержания с учетом образовательных потребностей и интересов обучающихся, предусматривающих углубленное изучение отдельных учебных предметов, направления соответствующей образовательной программы (профильное обучение).

Образовательные программы основного общего и среднего общего образования могут быть объединены с дополнительными общеобразовательными программами, направленными на подготовку несовершеннолетних учащихся к военной или другой государственной службе.

Развитие системы общего образования в Тальменском районе направлено на обеспечение качественного государственного и бесплатного общего образования. В 2019 году в крае действовала 181 муниципальная и государственная общеобразовательная организация, в том числе 176 начальных, основных и средних общеобразовательных организаций, 3 вечерних общеобразовательных организации, 2 специальные

(коррекционные) общеобразовательные школы-интернаты, 164 организации образования расположены в сельской местности, из них 71,3% – мелкие [2].

Охват детей общим образованием в Тальменском районе (соотношение количества учащихся по образовательным программам начального общего, основного общего, среднего общего образования и обучения, учащихся с задержкой умственного развития) (интеллектуальными нарушениями) к численности детей в возрасте 7 – 18 лет) составил 99,33% [1].

В Тальменском районе переход на ФГОС осуществляется поэтапно с 2011-2012 учебного года. В 2019 году в соответствии с ФГОС в общеобразовательных организациях Тальменского района обучаются 1 – 9 классы. Удельный вес численности обучающихся по образовательным программам, соответствующим ФГОС НОО и ФГОС ООО, общая численность обучающихся общеобразовательных организаций составила 91,28% (в 2017 году – 65,03%, в 2018-м – 72,74%, в 2019-м – 82,78%) [3].

Министр образования и науки Алтайского края М.А. Костенко контролирует модернизацию и развитие материально-технической базы системы образования на территории муниципального образования. Политика привлечения программных инвестиций на три года позволила провести капитальный ремонт более 20 учебных заведений. В настоящее время по программе «Комплексное развитие села» строятся Тальменская школа № 3 на 550 мест стоимостью более 500 миллионов рублей и школа в Ларичихе на 360 мест стоимостью более 300 миллионов рублей. На территории школы будут построены газовая котельная для обоих объектов, дизельная электростанция для резервного электроснабжения, трибуны на стадионе на 250 зрителей, теплая стоянка для двух школьных автобусов. Все работы ведутся под контролем Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Алтайского края [2].

За три года введено в эксплуатацию 10 объектов спорта: после капремонтов открылись спортивные залы в Озерской и Новоперуновской школах (более 20 млн рублей), на территориях тальменских школ №5 и №6 установлены хоккейные коробки (порядка 3 млн рублей), построены новые многофункциональные спортивные площадки в с. Ларичиха (3,2 млн руб.), с. Озерки (3,5 млн руб.), п. Среднесибирский (3,2 млн руб.), с. Зайцево (2,5 млн руб.), с. Новотроицк (2,9 млн руб.), с. Луговое (2,5 млн руб.). На 2021 год также запланирован капремонт и ввод новых спортобъектов, замена оконных блоков в Кашкарагаихинской, Анисимовской, Шишкинской школах на общую сумму свыше 10 млн рублей, капитальный ремонт Тальменской школы №5 на сумму более 30 млн рублей и детских садов в с. Анисимово и с. Кашкарагаиха на сумму 5 млн рублей [5].

В системе образования Тальменского района созданы условия для обучения алтайскому языку в 70% школ области. Доля учеников, изучающих алтайский язык в 2019-2020 учебном году, составляет 29% от общего количества, из них: 60% учеников изучают алтайский язык по основной программе, 40% человек проходят обучение по программе «Алтайский язык как государственный язык Республики Алтай» [6].

За последние пять лет проведена комплексная работа по организации разработки и подготовки к изданию образовательных программ, учебников, учебных, методических пособий по алтайскому языку, литературе, истории, музыке и этнокультурному содержанию образования. Всего издано 132 наименования учебной литературы [4].

В региональной системе образования упорядочена система процедур оценивания по алтайскому языку и литературе. Ежегодно проводятся региональные тестовые работы, государственная итоговая аттестация, мониторинговые исследования уровня освоения образовательной программы по родному языку и литературе.

В образовательном процессе осуществляется интеграция этнокультурного содержания образования в образовательные программы учебных предметов (литература, география, физическая культура, техника и др.), что дает возможность расширить знания о традиционной культуре населения Республики Алтай.

Наряду с обязательными учебными предметами в рамках внеклассной деятельности в школах Тальменского района реализуются факультативные занятия и факультативные курсы по изучению национальной культуры, декоративно-прикладного искусства и фольклора, национальных семейных традиций народов Республики Алтай [3].

По данным Федерального Статистического Наблюдения по форме 1-ДО 40,49% от общего количества детей в возрасте от 5 до 18 лет охвачены услугами дополнительного образования в организациях дополнительного образования в Тальменском районе Алтайского края. Программы дополнительного образования также реализуются в школах Тальменского района, в кружках и секциях. Охват составляет 37,58% от общего количества детей в возрасте от 5 до 18 лет [2].

В сфере дополнительного образования Тальменского района решается задача увеличения охвата детей в возрасте от 5 до 18 лет дополнительными общеобразовательными программами к 2022 году до 75%.

Одним из объективных инструментов оценки качества образования выступает государственная итоговая аттестация (далее – ГИА). В 2019 году в процедуре ГИА участвовали лица с ограниченными возможностями здоровья. Подготовка к ГИА велась в тесном сотрудничестве с муниципалитетами, органами образования и образовательными организациями, путем организации встреч, заседаний коллегии Министерства, семинаров, индивидуальных консультаций. Активно использовался ресурс ситуационного центра главы Алтайского края. ГИА проводился с соблюдением всех современных требований и нововведений [3].

Таким образом, управление развития среднего образования в Тальменском районе проходит в соответствии с законодательством РФ, Алтайского края и планом развития региона. Главный вектор развития – модернизация процесса среднего образования, учреждений образования и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Администрация Тальменского поссовета: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://talmenka22.ru/index.php/q/111-munitsipalnoe-obrazovanie-talmenskij-possovet>
2. Закон Алтайского края «Об образовании в Алтайском крае»: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: https://www.altairegion22.ru/official_docs/projects/zakon-altaiskogo-kraja-ob-obrazovanii-v-altaiskom-krae/
3. Министерство образования и науки Алтайского края: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.educaltai.ru/>
4. Образование: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://altai-republic.ru/society/education/>
5. Отдел образования Тальменского района: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://checko.ru/company/otdel-obrazovaniya-talmenskogo-rayona-1022202733277>
6. Официальный сайт Алтайского: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: https://altairegion22.ru/region_news/v-talmenke-prodolzhaetsya-stroitelstvo-srazu-dvuh-uchrezhdenii-obrazovaniya-shkoly-na-550-uchaschihsya-i-detsada-na-140-mest_867001.html.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КОЧЕНЕВСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»)

А.В. Карамышев, студент

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Актуальность темы обосновывается тем, что улучшение и использование оборотного капитала высвобождает материальные и денежные ресурсы предприятия, что является дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций, рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности.

Ключевые слова: деловая активность, рентабельность, сельскохозяйственная организация.

Одним из направлений оценки финансового состояния предприятия является анализ деловой активности предприятия. Данный анализ помогает понять, насколько эффективно и рационально предприятие использует финансовые ресурсы. Их можно представить в виде системы финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости.

В таблице 1 представлен расчет показателей деловой активности ЗАО «Коченевская птицефабрика» за 2016-2020 гг.

Коэффициент оборачиваемости активов с 2016 по 2020 гг. имел тенденцию к уменьшению, он снизился на 0,19.

Коэффициент оборачиваемости запасов снизился за анализируемый период на 1,55.

Таблица 1

Расчет показателей деловой активности

Наименование коэффициента	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение в 2020 г. по сравнению с 2016 г., ±
Коэффициент оборачиваемости активов	1,096	1,095	0,974	1,614	0,910	-0,19
Период оборачиваемости активов, дн.	328	329	370	223	396	67,14
Коэффициент оборачиваемости запасов	3,170	2,437	1,856	1,662	1,623	-1,55
Период оборачиваемости запасов, дн.	114	148	194	217	222	108,25
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,593	9,524	10,374	8,505	8,741	1,15
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	47	38	35	42	41	-6,23

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности имел тенденцию к

увеличению и понижению за данный период, но в итоге увеличился на 1,15.

Анализ деловой активности организации и показателей оборачиваемости позволяют оценить, насколько эффективно предприятие использует свои или заемные средства в процессе хозяйственной деятельности. В результате анализа получилось, что организация имеет плохой уровень деловой активности, так как коэффициент оборачиваемости активов и запасов в тенденции уменьшается. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивается, это говорит о том, что организация предоставляет кредиты только надежным клиентам.

Далее в рамках оценки финансового состояния ЗАО «Коченевская птицефабрика» рассмотрим коэффициенты финансовой устойчивости (таблица 2).

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости ЗАО «Коченевская птицефабрика»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение в 2020 г. по сравнению с 2016 г., %
Коэффициент финансовой автономии (независимости) ($>0,5$)	0,384	0,337	0,349	0,370	0,405	105,47
Коэффициент долга ($<0,5$)	0,616	0,663	0,349	0,370	0,402	65,26
Коэффициент финансовой устойчивости (0,8-0,9)	0,622	0,509	0,537	0,588	0,673	108,20
Коэффициент финансовой зависимости (не $>0,6$)	1,608	1,965	1,863	1,701	1,486	92,41
Коэффициент маневренности собственного капитала (0,2-0,5)	-0,041	-0,006	-0,009	0,095	0,206	-502,44
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами ($>0,1$)	-0,026	-0,003	-0,005	0,053	0,122	-469,23
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками (0,6-0,8)	-0,041	-0,004	-0,006	0,065	0,144	-351,22

Из всех представленных показателей, важнейшим является коэффициент финансовой независимости, показывающий зависит ли организация от заемных средств. За весь представленный период коэффициент финансовой независимости не достигал оптимального значения, что говорит о сильной зависимости ЗАО «Коченевская птицефабрика» от привлеченных средств. Соответственно, наблюдается высокий уровень долга.

Коэффициент финансовой устойчивости 2016-2020 гг. был приближен к норме, а это значит, что предприятие финансово независимо и платежеспособно за длительный период.

Коэффициент финансовой зависимости за рассматриваемый период нестабилен, он повышается и понижается. Если коэффициент понижается – это значит, что большая часть прибыли остается у предприятия, компания финансирует собственную деятельность и растет инвестиционная привлекательность. Если коэффициент повышается, то увеличивается риск предпринимательской деятельности, большую часть пассивов организации занимают заемные средства и падает инвестиционная привлекательность.

Коэффициент маневренности с 2016 г. по 2018 г. не соответствовал норме, что говорит о том, что организация привлекала заемные средства. В 2019 г. и 2020 г. организация способна была поддерживать собственный капитал и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных средств.

Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами с 2016 г. по 2019 г. не соответствовал норме. В 2020 г. показатель имел

тенденцию к росту, это означает то, что собственный капитал растет, снижается кредиторская задолженность, растет финансовая устойчивость и растет число платежеспособных контрагентов. Если данный коэффициент понижается, то результат будет прямо пропорционален.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками отображает часть запасов и затрат, которые приобретаются за счет собственных источников. В данные годы коэффициент не соответствовал норме.

В таблице 3 проведем анализ показателей рентабельности ЗАО «Коченевская птицефабрика».

Таблица 3

Показатели рентабельности ЗАО «Коченевская птицефабрика», %

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение в 2020 г. по сравнению с 2016 г., ±
Рентабельность продаж	11,13	8,45	4,87	5,43	5,52	-5,61
Рентабельность продукции (производства)	4,78	5,86	5,47	5,86	6,68	1,9
Рентабельность активов	3,0	3,7	3,5	3,2	4,2	1,2
Рентабельность собственного капитала	7,93	10,93	10,02	8,72	10,52	2,59

Рентабельность продаж в 2020 г. по сравнению с 2016 г. снизилась на 5,61. Рентабельность принимает значение выше 0, что говорит об эффективности деятельности организации.

Рентабельность продукции в отчетном периоде увеличилась на 1,9 и составила 6,68%.

Рентабельность активов увеличилась на 1,2 и в 2020 г. составила 4,2%.

Рентабельность собственного капитала предприятия увеличивается. Если в 2016 г. каждый привлеченный рубль собственных средств позволил получить 7,93 коп. чистой прибыли, то в 2020 г. – 10,52 коп.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в динамике уровень рентабельности производства в целом по организации снизился на 0,64%, что связано с увеличением полной себестоимости реализованной продукции. За счет увеличения себестоимости от реализации на 36865 тыс. руб. уровень рентабельности производства снизился на 1,49%. За счет увеличения прибыли от реализованной продукции на 6871 тыс. руб. уровень рентабельности увеличивается на 0,85%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 30.12.2020).
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ЗАО «Коченевская птицефабрика» 2016-2020 гг.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

И.Д. Карманов, студент

И.А. Чернявский, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрены основы формирования системы управления рисками в организации и основные направления ее совершенствования.

Ключевые слова: внутренние документы риск-менеджмента, методы управления рисками, риск-менеджмент, риск-ориентированная политика.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящих условиях наибольшая часть коммерческих предприятий сталкивается с проблемой управления рисками, которая является составной частью деятельности, влияющей на итоги финансово-хозяйственной деятельности и существование предприятия на рынке.

Эффективное управление финансовыми рисками на предприятиях должно характеризоваться следующими тенденциями:

- увеличение уровня финансового риска сопровождается ростом прибыли;
- снижение прибыли объясняется уменьшением уровня финансового риска.

Для предприятий характерно 4 вида финансовых рисков: валютный риск; процентный риск; инфляционный риск; кредитный риск.

Однако, на основании политической ситуации в мире, а также при изучении последних тенденций, связанных с экологическими проблемами, был сделан вывод о том, что данный список не является исчерпывающим, а некоторым финансовым рискам уделяется больше внимания, чем необходимо. Так, самым действенным методом для минимизации перечисленных рисков является страхование.

Системе управления затратами стоит обратить внимания на следующие риски:

1. риск наступления чрезвычайных ситуаций;
2. риск неопределенности политики;
3. риск неустойчивости цен;
4. риск дефицита высококвалифицированных кадровых ресурсов.

Разумеется, в 2019 году невозможно было предсказать столь разрушительных последствий от эпидемии, но у предприятий всегда должен быть разработан план при наступлении чрезвычайных обстоятельств. В нынешних условиях одной из наиболее важных составляющих функционирования любой организации является формирование системы оценки, а также управления финансовыми рисками, которая представляет собой процесс принятия, а также реализации управленческих решений, которые учитывают наличие риска и позволяют, в-первую очередь минимизировать негативное воздействие, во-вторую использовать возможности роста, а также развития бизнеса.

Исследуя проблемы управления финансовыми рисками организации, следует отметить, что в этой области работают специалисты разных направлений: финансисты, социологи, математики, философы, политологи. Ученые-экономисты Агаркова Л.В. [1], Пещанский И.В., Хоминич И.П. [2], Пучнина А.А., Савенкова О.Ю. [4], Щербакова А.В., Юдин О.И. [5], Кукина Е.Е. [6] считают, что финансовый риск присутствует в любых финансовых операциях и в современном обществе не застрахован от финансовых рисков ни один из субъектов.

Рассматривая стратегию управления финансовыми рисками, следует определить ряд дефиниций в этой предметной области. Во-первых, финансовые риски – это риски недополучения части дохода в результате экономической деятельности при наступлении неблагоприятных событий. Во-вторых, целью управления финансовыми рисками является уменьшение вероятности финансовых потерь. В-третьих, объединяя первые два определения,

следует сформировать основные задачи управления финансовыми рисками [3]: избежать наступления неблагоприятных событий, приводящих к возникновению финансовых рисков; свести финансовые риски к минимуму.

Для управления финансовыми рисками организации необходимо четко определить, какие финансово-экономические отделы отвечают за разработку механизма планирования, и его последующую реализацию [7]. Формирование так называемых центров ответственности за исполнением финансового плана необходимо структурировать по следующим видам:

– центр затрат – подразделение, руководитель которого несет ответственность за затраты (например, цех основного производства, цех вспомогательного производства и т.п.);

– центр доходов – структурное подразделение, руководитель которого отвечает за доходы (например, отдел продаж);

– центр прибыли – подразделение, основным критерием работы которого является прибыль, и руководитель которого несет ответственность за прибыль (например, филиал в структуре объединения);

– центр инвестиций – подразделение, руководитель которого отвечает за инвестиции (например, вновь строящийся объект на предприятии).

Все указанные центры можно рассматривать как затратообразующие, доходообразующие, прибылеобразующие и инвестиционно-развивающие.

Управление финансовыми рисками любого предприятия проходит поэтапно, на рисунке 1 приведем этапы управления ими.

Целью внедрения риск-менеджмента состоит в полном или же частичном сохранении хозяйствующим субъектом своих ресурсов или получения дохода в полном объеме в результате принятого решения, что, в итоге оказывает благоприятное влияние на финансовую устойчивость предприятия. Перечислим задачи риск-менеджмента, связанные с поставленной целью:

1. Сбор, обработка, анализ и хранение информации о среде внутренней и внешней;
2. Формирование совокупности факторов риска организации;
3. Определение степени опасности выявленных факторов риска;
4. Разработка стратегии и тактики управления рисками;
5. Разработка программы рискованных решений, организация ее выполнения, контроль, а также анализ полученных результатов;
6. Разработка программы рискованной инвестиционной деятельности;
7. Осуществление страховой деятельности по рискованным решениям;
8. Ведение соответствующей отчетности: бухгалтерской, статистической и оперативной [1, с. 37].

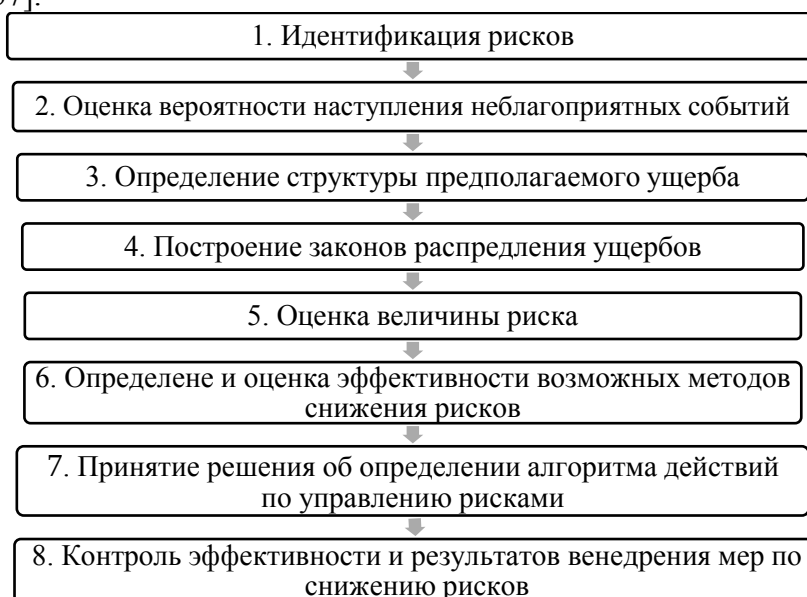


Рисунок 1 – Этапы управления финансовыми рисками

Совершенствование риск-менеджмента начинается с создания в пределах существующей финансовой службы специализированного структурного подразделения, которые будет осуществлять комплексную работу в направлении выявления, идентификации и оценки стоимости рисков для того, чтобы в дальнейшем можно было разработать определенные меры по управлению финансовыми рисками.

Необходимо отметить, что изначально данное подразделение будет включать в себя только одного сотрудника – специалиста по управлению финансовыми рисками. Наиболее оптимальным будет подбор такого сотрудника, который будет иметь опыт работы в данной отрасли, и который сможет разработать нужную стратегию и тактику.

Вторым этапом является разработка методик качественного и количественного анализа финансовых рисков. В политику управления рисками должно быть включено идентификация и оценка рисков, а также методы как качественного, так и количественного анализа рисков [2, с. 39].

Третьим этапом является разработка методов управления рисками. Выбор того или иного метода управления рисками основывается на итогах ранжирования рисков, который позволяет выделить приоритетные риски позиции необходимости управления.

Четвертый этап – оценка работы выделенного подразделения и эффективность управления рисками.

Таким образом, создание действующих механизмов, которые будут позволять осуществлять деятельность предприятия с реализацией возможно меньшего количества финансовых рисков является наиболее актуальным по причине того, что возникла потребность кардинального повышения эффективности деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агаркова Л. В. Управление финансовыми рисками корпорации / Л. В. Агаркова // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. 2018. № 1 (17). С. 2-6.
2. Пещанский И. В., Хоминич И. П. Финансы организаций: управление финансовыми рисками: учебник и практикум / И. В. Пещанский, И. П. Хоминич. - М.: Юрайт. 2018. С.34.
3. Пещанский И. В., Хоминич И. П. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. В. Пещанский, И. П. Хоминич. - М.: Юрайт, 2019. С. 345.
4. Стратегия управления рисками в современных условиях / А. А. Пучнина, О. Ю. Савенкова, О. И. Юдин, Е. А. Некрасова // Региональная инновационная система: состояние, проблемы, направления формирования. 2013. С. 241-245.
5. Щербакова А. В., Юдин О. И. Сущность вероятностного наступления рискованных ситуаций в экономике // Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях: материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финуниверситета. 2016. С. 340-345.
6. Кукина Е. Е. Проблемы минимизации рисков проектного финансирования / Е. Е. Кукина, Е.Ю. Лебединская // Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях: материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финуниверситета. 2016. С. 319-323.
7. Кукина Е. Е., Писаренко И. М. Оценка риска инвестиционных проектов как фактор повышения эффективности деятельности предприятия в условиях нестабильности экономического развития // Устойчивое и инновационное развитие регионов России в условиях глобальных трансформаций: материалы международной научно-практической конференции. Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ. 2015. С. 201-208.
8. Нуртаева А. К. Совершенствование системы управления финансовыми рисками на предприятии / А. К. Нуртаева // Жытысуский государственный университет имени И. Жансугурова (талдыкорган), Казахстан. Т. 3. №5. 2017. С.36–39.

9. Боунегра А. Б. Управление рисками кредитования инноваций: дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. 151 с.
10. Шкута Д. Д. Внедрение корпоративной системы управления финансовыми рисками как залог повышения эффективности инновационной деятельности. №3 (59). 2018. С.73-80.

УДК 664.6 / 664.87

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

И.Д. Карманов, студент

И.А. Чернявский, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена процессу управлению финансовыми рисками организации. Автором было рассмотрено формирование системы управления финансовыми рисками поэтапно, а также указаны основные методы управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: финансовые риски, управление финансовыми рисками, методы воздействия на риски, этапы управления финансовыми рисками.

В современных российских реалиях финансовые риски наиболее сильно оказывают влияние на финансовое состояние организации, поэтому очень актуален вопрос правильного управления этими рисками. Самое главное в управлении финансовыми рисками – уметь предвидеть рискованные события и минимизировать уровень уже произошедших потерь. При отсутствии правильной методологии предприятие будет заниматься только последствиями, а не решением проблем в зачатке, что приведет к огромным финансовым потерям [1].

Финансовая деятельность организации во всех ее формах связана с огромным количеством финансовых рисков, уровень воздействия данных рисков на итоги деятельности и степень финансовой безопасности значимо растут в данный момент. Риски, которые в процессе хозяйственной деятельности сопровождают, а также генерируют финансовые угрозы, соединяются в особую группу финансовых рисков, которые играют значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия. Под портфелем понимается инструмент, при помощи которого обеспечивается устойчивость дохода при наименьшем риске [2].

Принято различать следующие разновидности финансового риска:

1. Кредитный риск – опасность неуплаты предприятием основного долга и процентов по нему.
2. Процентный риск. Этот вид риска подразумевает опасность потерь, связанную с неожиданным изменением ставки рефинансирования на финансовом рынке.
3. Валютный риск – это недополучение предусмотренных доходов в результате изменения обменного курса иностранной валюты.
4. Ценовой риск – несет возможность для предприятия финансовых потерь, связанных с негативным изменением ценовых индексов на активы.
5. Риск упущенной выгоды. Означает возможность недополучения прибыли в результате неосуществления запланированной финансовой операции.
6. Инвестиционный риск – вероятность появления финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности организации (риск реального инвестирования и риск финансового инвестирования).
7. Налоговый риск – возможность понесения налогоплательщиком финансовых потерь, связанных с процессом уплаты и оптимизации налогов [3].

Управление финансовыми рисками предприятия основывается на принципах и методах оценки различных видов финансовых рисков и нейтрализации их возможных неблагоприятных финансовых последствий.

Главной целью управления финансовыми рисками является обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его становления и предотвращение вероятного понижения его рыночной стоимости.

Управление финансовыми рисками основывается на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Осознанность принятия рисков. Предприятие должно осознанно идти на риск, если оно надеется получить доход от осуществления своей деятельности.

2. Управляемость принимаемыми рисками. В состав портфеля входят те риски, которые легче всего нейтрализовать в процессе управления, в таком случае будет легко создать условия для обеспечения стабильного дохода при наименьшем риске.

3. Независимость управления отдельными рисками. Финансовые потери по различным видам рисков независимы друг от друга и в процессе управления ими должны нейтрализоваться индивидуально.

4. Соизмеримость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности приводимых операций. Данный принцип заключается в том, что предприятие имеет возможность брать на себя исключительно те риски, уровень которых является адекватной величиной доходности, которую ожидает предприятие.

5. Учет временного фактора в управлении рисками. Предприятию нужно учитывать степень времени в управлении рисками, ведь чем меньше будет затрачиваться времени на осуществление операции, тем меньше будет размер влекущих за ней финансовых рисков.

6. Учет стратегии предприятия в процессе управления рисками. Система управления финансовыми рисками должна основываться на общих критериях и подходах, которые разрабатывает само предприятие [6].

Поэтому, ключевым фактором для создания правильной системы управления финансовыми рисками является идентификация всех рисков путем количественного и качественного анализа и, ко всему прочему, разработка мероприятий по воздействию на них [3]. Рассмотрим представленную схему управления финансовыми рисками на рисунке 1.

Первый этап включает в себя процедуру выявления рисков в организации. Исходными материалами для него могут быть внутренние и внешние документы, анкетирование сотрудников и внутренний контроль подразделений. В данном случае в качестве внутренних документов могут выступать учредительные документы, контракты с поставщиками и покупателями и др. Среди внешних документов — это аудиторские заключения, банковские документы и другие отчеты. На данном этапе крайне важно, чтобы специалисты, которые будут работать с этими рисками, взаимодействовали с другими подразделениями организации, путем передачи необходимой информации для выявления и последующей разработки решений по управлению этими рисками.

Далее проводится качественный и количественный анализ и оценка выявленных финансовых рисков с использованием методов, которые позволят оценить выявленные финансовые риски количественно.

Данный этап является основным — он включает в себя огромный массив аналитики: выявление показателя совокупного финансового риска, отклонений показателей при проверке соответствия критериям эффективности управления финансовыми рисками в организации.

Третий этап представляет собой выбор конкретных методов воздействия на финансовые риски с целью минимизации возможного ущерба [4].

Комплексный подход к управлению финансовыми рисками должен сохраняться и на этапе выбора и применения различных инструментов управления рисками. Необходимо соотнести выбор конкретного метода воздействия на риск с общей стратегией управления рисками на предприятии.

После выбора оптимальных способов воздействия на конкретные риски и формирования общей стратегии управления комплексом рисков предприятия осуществляется непосредственное воздействие на риск.

Далее необходимо провести мониторинг макроэкономической ситуации и обеспечить функционирование стабильной системы по управлению рисками на предприятии, позволяющей выявить ключевые риски организации, оценить их значимость и вероятность возникновения. На данном этапе определяется соответствующая структура ответственных лиц, которые отвечают за контроль, управление и минимизацию финансовых рисков. На четвертом этапе осуществляется контроль эффективности системы управления рисками организации, а также утверждение отчетов внутреннего контроля и управлению рисками, которые следуют включить в годовой отчет.



Рисунок 1 – Формирование системы управления финансовыми рисками

Таким образом, создав четкую систему управления рисками, можно существенно сократить как размер уже имеющихся финансовых рисков, так и минимизировать будущие потери. Сформированная система будет индивидуальна для каждого предприятия, но этапы и структура должны соответствовать предложенной концепции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абасова Х. А. Методика формирования системы управления финансовыми рисками в организациях нефтесервиса / Х. А. Абасова // Российское предпринимательство. – 2018. – № 19. – С. 117–128.
2. Балдин К. В. Управление рисками: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 511 с.
3. Евстратов Р. М. Место финансовых рисков в системе предпринимательских рисков коммерческих организаций // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2018. – № 3. – С. 39–40.
4. Лантух А. В., Кузьмичева И. А. Риск ликвидационных банков Российской Федерации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 3 – С. 63–67.
5. Ступаков В. С. Риск-менеджмент: учебное пособие. / В. С. Ступаков, Г. С. Токаренко // М.: Финансы и статистика, 2020. – 364 с.
6. Хахонова И. И. Развитие методики управления финансовыми рисками // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 6. – С. 270.

УДК 331.1

ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДБОРА И РАССТАНОВКИ ПЕРСОНАЛА

А.С. Коврова, студентка

Научный руководитель: О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются сущность подбора и расстановки персонала в организации, этапы подбора персонала, принципы, на которых основывается процесс подбора и расстановки персонала, комплекс мероприятий по подбору и расстановке персонала, а также показатели оценки эффективности подбора и расстановки персонала.

Ключевые слова: персонал, организация, подбор персонала, расстановка персонала, принципы подбора, этапы подбора, эффективность, комплекс мероприятий, текучесть персонала.

Подбор персонала – это организационный процесс, проводимый непосредственно HR-сотрудником или рекрутером в компании, главной функцией которого является использование успешной технологии отбора сотрудников при найме для достижения поставленного результата.

Расстановка кадров представляет собой оптимальное и рациональное распределение сотрудников по их структурным подразделениям и отделам, в соответствии с их трудовыми способностями, деловыми качествами и выполняемой работой [4].

Подбор и расстановка персонала представляет собой полноценный комплекс мероприятий, который поддерживается научно-методическим, программным, кадровым, организационным и материально-техническим обеспечением.

К научно-методологическим принципам отбора персонала относят:

1. Научность – это употребление в процессе подготовки и отбора персонала актуальных научных достижений и современные технологий.
2. Объективность – это цикличность результатов оценки определенных качеств сотрудника при повторном отборе персонала, а также проведение независимой оценки и результатов, оценкой специалистом, принимающего окончательное решение в отношении подбора кадров.
3. Непрерывность – это постоянное выполнение определенных действий по подбору и

отбору, а также оценке квалифицированного персонала, для восполнения кадрового резерва, закрытие вакантных, а также руководящих должностей.

4. Комплексность – совокупность методов исследования и проведения оценки кандидатов в процессе подбора и расстановки кадров. Сюда входят биологические данные о сотруднике, уровень квалификации и профессиональных знаний, карьеры, личных и деловых качеств, здоровья.

Научно-методологический метод позволит избежать многих ошибок при подборе персонала, а также главной и широко распространённой ошибки специалистов – это субъективность оценки кандидатов при найме.

Организационное обеспечение подбора кадров – это совокупность научно-обоснованных мероприятий, проводимых разово, постоянно, одновременно или последовательно на различных этапах при проведении подбора и расстановки персонала с целью повышения качества оценки кадров, а также сокращения его сроков.

Кадровое обеспечение подбора кадров – это организация кампании специалистов на разных этапах подбора и расстановки кадров: руководитель высшего звена, руководитель подразделения, компетентный специалист: юрист, экономист, бухгалтер и т.д.

Материально техническое обеспечение подбора кадров – это один из видов деятельности организации по оснащению организации всей необходимой техникой, оборудованием и материалами для эффективного рабочего процесса и достижению поставленных целей.

Программное обеспечение подбора кадров – это процесс по автоматизации отдельных этапов подбора кадров, с использованием специально оснащённых программ и оборудования [2].

Подбор и расстановка персонала предполагает:

1. Планирование деловой карьеры сотрудника – предполагает осуществление анализа и проектирование трудового потенциала работника, его трудовой деятельности, стажа, квалификации, возраста и т.д.

2. Обеспечение оптимальных условий труда – в соответствии с законодательством РФ, сотруднику гарантируется выплата заработной платы в установленный срок, полный социальный пакет, оснащенное всем необходимым рабочее место, предусмотренным государственными стандартами, защита его персональных данных, охрану труда, гарантии и компенсации.

3. Передвижение по социальной лестнице работника в зависимости от его показателей эффективности и условий труда. Это может быть повышение, понижение в должности, перемещение, а также увольнение при неисполнении своих трудовых обязанностей [1].

Процесс подбора персонала в организации состоит из следующих этапов:

1-й этап – Анализ показателей текучести персонала. Анализ причин, по которым происходит повышение и/или понижение оттока и притока претендентов на должности в организации, планирование потребности в персонале, анализируя существующие бизнес-стратегии в организации. На этом этапе подбора персонала используются технологии такие как – анализ исходных данных и прогнозирование.

2-й этап – Анализ новых современных путей поиска и привлечения персонала. Определение требований к кандидатам на должности в соответствии со стандартами. На данном этапе используются следующие технологии – планирование, анализ исходных данных.

3-й этап – Отбор наиболее подходящих кандидатов по итогам проверки. На данном этапе подбора персонала используются технологии такие как – отбор резюме, анализ исходных данных.

4-й этап – Собеседование с кандидатами и проведение интервью. При отборе используются следующие технологии – интервьюирование, планирование, проведение собеседований.

5-й этап – Проведение оценки результатов собеседования и интервью, отбор более

подходящих кандидатов на должность по заявленным требованиям и далее согласование с руководством организации или компетентным должностным лицом. На данном этапе подбора персонала используются технологии, по оценке компетенций кандидатов.

6-й этап – Проведение собеседования подходящего сотрудника с руководством организации. Используется технология – оценка результатов собеседования.

7-й этап – Выбор подходящего кандидата. На данном этапе используется технология – оценка компетенций.

8-й этап – Прием подходящего сотрудника на работу. Важно и необходимо соблюсти все требования, предусмотренные законодательством страны [5].

На рисунке 1 представлены принципы, на которых основывается процесс подбора и расстановки в организации.

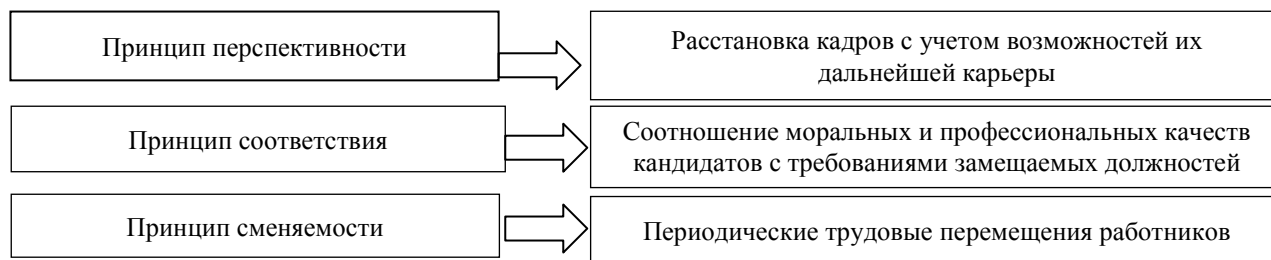


Рисунок 1 – Принципы подбора и расстановки персонала

Принцип перспективности основывается на следующих факторах:

1. Установленный порог возрастного ограничения для различных специальностей и должностей;
2. Установленная продолжительность периоды работы в одной должности;
3. Существует возможность изменения профессии или специальности;
4. Состояние здоровья.

Принцип соответствия означает паритет профессиональных, моральных и личностных качеств претендента на должность в соответствии с требованиями организации.

Принцип сменяемости подразумевает, что существует необходимость в систематической смене сотрудников на рабочих местах, для результативного использования персонала внутри компании [6].

Подбор и расстановка кадров в организации заключается в разделении труда в зависимости от его специализации, а также кооперации труда, создании трудового коллектива. При его формировании особенно важно учитывать, как профессиональные, так и психофизиологические, личные, деловые качества индивидуально каждого сотрудника, его коммуникативные умения, которые помогают быстро и качественно работать в команде с другими сотрудниками и достигать поставленных целей. Это приводит к удовлетворённости сотрудников и начальства, а также повышению производительности труда.

Так же необходимо своевременно с периодичностью проводить полный анализ кадров в штате, для того, чтобы повысить эффективность работы сотрудников, повысить удовлетворенность и большую отдачу от работы. Во время проведения анализа кадров принимается к сведению полный состав персонала, квалификацию каждого сотрудника и выявляется наличие свободных рабочих мест на производстве организации при увеличении объёмов работ.

Оценка эффективности работы всех структурных подразделений в организации является важным и актуальным аспектом развития любого бизнеса. В современном мире это имеет большую значимость из-за высокого уровня конкуренции среди организаций. Каждый заботящийся о своем предприятии руководитель заинтересован в том, чтобы вывести на максимальный уровень эффективность всех рабочих аспектов своей организации и тем самым увеличить свою прибыль.

Подбор и расстановка персонала не является исключением, очень важно уметь

правильно оценивать её эффективность [7].

Для того чтобы правильно оценить осуществленную эффективность подбора и расстановки кадров в организации, выделяют следующие показатели эффективности подбора и расстановки персонала, представленные на рисунке 2.

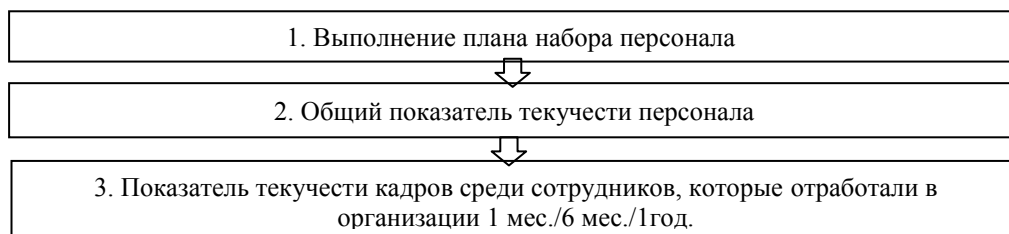


Рисунок 2 – Показатели оценки эффективности подбора и расстановки персонала

Рассмотрим подробнее показатели оценки эффективности подбора и расстановки персонала:

1. Выполнение плана набора персонала – это осуществление набора в определенном количестве сотрудников и в определенное время. Данный показатель является целевым.

В том случае, если в организации у службы подбора персонала есть определенный план: сколько, каких именно сотрудников нужно привлекать, то в дальнейшем будет довольно просто сравнивать показатели плановые и фактические, вследствие этого дать четкую и объективную оценку эффективности произведенного подбора персонала.

Например, если в организации план по набору персонала отсутствует, то можно определить, сколько сотрудник по подбору персонала потратит времени на поиск одного претендента на вакантную должность.

2. Общий показатель текучести персонала.

Текучестью кадров называют то, насколько быстро и часто компанию покидают и приходят разные сотрудники. Этот показатель иногда называют «Индексом крутящихся дверей».

На сегодняшний день текучесть персонала является частой проблемой в управлении во многих организациях. Этот показатель служит для того, чтобы наглядно оценить, насколько в организации правильно и эффективно осуществляется подбор персонала. Для расчета этого показателя служит следующая формула:

$$K_{тек} = (K_u / K_{общ}) * 100\%,$$

где: $K_{тек}$ – коэффициент текучести;

K_u – количество уволившихся за месяц (чел.);

$K_{общ}$ – общее количество сотрудников в середине месяца (чел.).

Важно осознавать то, что количественный фактор при оценке эффективности подбора и расстановки персонала не единственный, так же необходимо и важно учитывать качественные характеристики всех сотрудников, которые покидают организацию. В том случае если из организации уходит малоэффективный сотрудник, то тогда это может проявить положительный эффект, потому что затраты на содержание такого сотрудника уже не нужны и тогда можно привлечь более полезного сотрудника, к тому же затраты на его привлечение ниже, чем на содержание предыдущего.

3. Показатель текучести кадров среди сотрудников, которые отработали в организации 1 мес./6 мес./1год.

Для наиболее раскрытой оценки следует рассматривать данные показателей по отдельности от общей текучести персонала. В работе с этими показателями можно намного быстрее и эффективнее найти проблемные места в подборе и расстановке персонала. Необходимо так же уделять внимание тому, как был уволен сотрудник: по собственному желанию или инициативе работодателя. Эти показатели в целом показывают влияние эффективности существующей системы подбора и расстановки персонала. Выполнив

исследование существующих проблем, представляется возможным не только улучшить эффективность подбора и расстановки персонала, а также совершенствовать и другие процессы, протекающие в организации [3].

Итак, процессы подбора и расстановки персонала построены на показателях текучести кадров. Необходимо осознать, что иногда текучесть персонала может приносить не только негативные последствия организации, а иногда наоборот. Новые сотрудники вносят обновление в организацию, вдохновляют и приободряют на новые идеи и свершения. Так же отсутствие текучести персонала сигнализирует о том, что в организации происходит застой и неблагоприятный климат в коллективе.

Следовательно, важнейшей задачей подбора кадров является определение совокупности людей, которые способны в определенные сроки занять вакантные должности, и далее после этого новый сотрудник отправляется на рабочее место выполнять свои обязанности, что является элементом процесса расстановки кадров. Именно поэтому очень важно изучать специфику расстановки персонала в организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алейник А. А. Основные современные тенденции и проблемы hr-деятельности / А. А. Алейник // *Лидерство и менеджмент*, 2019. – Том 6. – № 1. – С. 9–16.
2. Баскина Т. В. Техники успешного рекрутмента / Т. В. Баскина. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 288 с.
3. Волкова А. А. Формирование процесса управления текучестью кадров организации / И. А. Волкова, А. А. Кондакова // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*, 2018. – №5. – С. 141–152.
4. Емцова В. С. Специфика подбора и отбора персонала на предприятиях / В. С. Емцова // *Молодой ученый*, 2017. – № 4. – С. 428–431.
5. Ляхова О. В. Процесс подбора, отбора и найма персонала: понятие, этапы, инструменты / О. В. Ляхова // *Экономическая среда*, 2017. – № 3 (21). – С. 43–48.
6. Мухамадиева Л. Н. Нетрадиционные методы отбора персонала и их применение в организации / Л. Н. Мухамадиева // *Наука XXI века: актуальные направления развития*, 2017. – № 1-1. – С. 71–75.
7. Резникова О. С. Роль найма и отбора персонала в организации / О. С. Резников // *Молодой ученый*, 2017. – № 8. – С. 189–191.

УДК 336.6

НОРМАТИВНО – ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Р.Р. Козлова, студентка

Научный руководитель: В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье исследуются нормативно-правовые акты бухгалтерского учета в формировании информации о доходах, расходах и финансовых результатах. Динамика появления новых Положений по бухгалтерскому учету, а также изменения в действующих Положениях предельно высока, что порождает отсутствие понимания взаимосвязей между различными показателями финансовых результатов и необходимостью их формирования.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, бухгалтерский учет, нормативные акты, положения бухгалтерского учета, доход, расход.

Бухгалтерский учет финансовых результатов подразумевает собой сферу

общественных отношений, в которой практическое применение правовых норм является особо важным и актуальным.

Нормативно – правовые акты представлены в виде иерархической системы, что позволяет учетным работникам решать проблемы, связанные с их взаимными противоречиями, и отдавать предпочтение нормам, имеющим большую юридическую силу.

Все нормативные акты, регламентирующие бухгалтерский учет в целом в определенной степени регулируют и учет финансовых результатов, в силу того, что в них определены порядок признания и оценки различных объектов бухгалтерского учета, влияющих на величину финансовых результатов, а именно доходов и расходов, основных средств и материальных ценностей, финансовых вложений и т.д.

Совокупность нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет в целом и в частности бухгалтерский учет финансовых результатов образует систему, состоящую из нескольких уровней [3]:

1. Законодательный уровень;
2. Постановления Правительства РФ;
3. Методологический уровень;
4. Организационный уровень.

Самым важным документом первого уровня является Налоговый кодекс. Он устанавливает систему налогов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации [2].

Важным моментом Налогового Кодекса является установление принципов определения цены товаров, работ или услуг. Для целей налогообложения принимается цена товаров (работ, услуг), указанная сторонами сделки. На данный момент обратное не доказано, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

Корректировка цены для целей налогообложения производится в случае, когда происходит колебание уровня цен, применяемых по идентичным товарам, в пределах непродолжительного периода времени более чем на 30 % в ту или иную сторону.

Второй уровень системы нормативного регулирования составляют национальные стандарты – Положения по бухгалтерскому учету. В этих документах обобщаются принципы и базовые правила бухгалтерского учета, изложены основные понятия, относящиеся к отдельным участкам учета.

Основными нормативными документами данного уровня, регулирующими порядок формирования финансовых результатов организации, являются приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (далее – ПБУ 9/99) и приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (далее - ПБУ 10/99).

В соответствии с данными ПБУ, все доходы и расходы делятся на:

- доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- прочите доходы и расходы, в том числе чрезвычайные.

Одним из важнейших документов третьего уровня является План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению.

При ведении бухгалтерского учета информация о доходах и расходах предприятия, а также выявление конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период отражается на счетах, предусмотренных для этого Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации, утвержденным Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (далее – План счетов).

Для выявления конечного финансового результата деятельности организации и

общения информации о доходах и расходах организации за отчетный период согласно Плану счетов применяются следующие счета [3]:

- счет 90 «Продажи»;
- счет 91 «Прочие доходы и расходы»;
- счет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;
- счет 96 «Резервы предстоящих расходов»;
- счета 97/98 «Расходы будущих периодов»/ «Доходы будущих периодов»;
- счет 99 «Прибыли и убытки».

Четвертый уровень составляют юридические документы предприятия, формирующие учетную политику предприятия. Учетная политика представляет собой совокупность способов ведения учета, принятых в организации. Организации предоставляется выбор формы бухгалтерского учета, внутренней отчетности, способа начисления амортизации, установления метода оценки потребленных производственных запасов, оценки товара, метода определения выручки от реализации. Совокупность всех этих элементов может в значительной степени влиять на формирование финансового результата и его размер.

Итак, законодательство о бухгалтерском учете в настоящее время представляет собой самостоятельную отрасль права. При этом состав нормативных актов неуклонно расширяется. Вместе с тем в российской системе нормативного регулирования бухгалтерского учета не решены, на мой взгляд, многие концептуальные вопросы, касающиеся, прежде всего, принципов взаимодействия нормативного регулирования бухгалтерского учета и налогового законодательства. Указанный пробел становится еще более очевидным в связи с процессом реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, поскольку параллельно приходится решать проблемы, касающиеся различной терминологии, и многие другие вопросы стыковки указанных отраслей права.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть II Федеральный закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 20.04.2021).
2. Переверзев М. Н. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – М.: ИНФА-М, 2017. – 240 с.
3. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020).

УДК 336.6

ПОНЯТИЕ, ОЦЕНКА И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КАК ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Р.Р. Козлова, студентка

Научный руководитель: В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Понятие, сущность и значение финансовых результатов актуальны для любого предприятия. В статье приведены определения прибыли и убытков, раскрываются значение финансового результата, его структура, а также рассматривается связь с рентабельностью.

Ключевые слова: финансовый результат, рентабельность предприятия, анализ финансовых результатов, прибыль, убыток, виды прибыли.

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости

собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период. С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности организации - это разность между доходами и расходами. Этот показатель важнейший в деятельности организации и характеризует уровень его успеха или неудачи.

Финансовые результаты деятельности организации определяются прежде всего качественными показателями выпускаемой организацией продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) [4].

Финансовый результат - это конечный экономический итог хозяйственной деятельности организации, который выражается в форме прибыли (дохода) или убытка [3].

Показатели финансовой деятельности фирмы записываются в бухгалтерском учете через счет 90 «Продажи». На протяжении всего отчетного периода (как правило, это двенадцать месяцев) на нем «накапливаются» все данные о приходящих и уходящих денежных средствах, используемых для проведения обычного функционирования организации. На 90-м счете формируются еще и субсчета: полученная прибыль от продаж, себестоимость сбыта продукции, НДС, акцизы, выручка или потери от продаж.

После того, как выручка была отражена на субсчетах «НДС» и «Акцизы». Ежемесячно формируется результат сравнения дебетовых и кредитовых проводок по субсчетам 90-го счета – он и является прибылью или убытком от продаж за текущий срок (Схема 1).

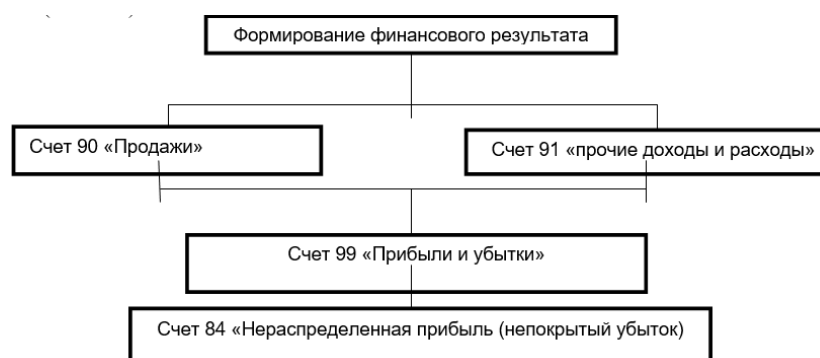


Схема 1 – Формирование финансового результата

Оценка позволяет организации определить, насколько отвечают полученные результаты целям, которые поставлены руководством. В процессе оценки используются показатели прибыли, которые можно классифицировать следующим образом [2]:

1. По видам хозяйственной деятельности: прибыль от финансовой, текущей и инвестиционной деятельности.
2. По составу включаемых элементов: общий финансовый результат отчетного периода до выплаты налогов и процентов (или брутто-прибыль), маржинальная (валовая), прибыль до налогообложения, чистая прибыль.
3. В зависимости от характера деятельности организации: прибыль от обычной деятельности и от ситуаций, которые необычны для данной организации.
4. По характеру налогообложения в соответствии с НК РФ: налогооблагаемая и не облагаемая налогом прибыль.
5. По степени учета инфляционного фактора: реальная и номинальная прибыль, которая скорректирована на темп инфляции отчетного периода.
6. По экономическому содержанию: экономическая и бухгалтерская.
7. По характеру использования чистую прибыль подразделяют на потребляемую и капитализированную (нераспределенную). Потребляемая – это та часть прибыли, которую

организация расходует на выплату дивидендов учредителям и акционерам компании. Капитализированная – это часть прибыли, направленная на финансирование прироста активов организации.

В современной экономической литературе, оценка финансовых результатов организации, рассматривается самостоятельным элементом комплексного финансового анализа. Причиной этого, является исключительная важность анализа финансовых результатов, потому что он дает возможность выявить пути для улучшения финансового положения организации, и по результатам прогнозных расчетов принять обоснованные экономические решения.

Таким образом, основной целью оценки финансовых результатов является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности организации [4].

Существуют различные классификации финансовых результатов, из которых наиболее часто встречаются следующие:

- по составу элементов: маржинальная прибыль, валовая прибыль, чистая или нераспределенная прибыль;
- по основным видам деятельности организации: прибыль от текущей, инвестиционной, финансовой деятельности;
- по периоду формирования: финансовый результат предшествующего периода, отчетного периода или будущего периода;
- по характеру налогообложения: налогооблагаемая прибыль и прибыль, которая не подлежит налогообложению.

Правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых), признанных юридическими лицами по законодательству РФ, установлены ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н. В соответствии с приказами Минфина России от 18.09.2006 № 116н и от 18.09.2006 № 115н отныне в бухгалтерском учете нет деления прочих расходов и доходов на операционные, внереализационные и чрезвычайные [6]. Теперь все доходы и расходы делятся на два вида: доходы (расходы) от обычных видов деятельности, прочие доходы (расходы).

Упрощение классификации доходов и расходов в бухгалтерском учете - поправки, которые позволяют приблизить российский бухгалтерский учет к международным стандартам учета и отчетности. Эти изменения в целом упрощают ведение бухгалтерского учета и составления отчетности. Больше нет необходимости в деление прочих доходов и расходов на три группы. Следовательно, меньше будет ошибок в классификации доходов и расходов [2].

Таким образом, во всем мире наблюдается динамика представлений о том, что есть доход и как его следует корректно фиксировать на счетах бухгалтерского учета. Эта проблема актуальна и для отечественной учетной практики. Конечный финансовый результат напрямую связан с величиной доходов и расходов любого хозяйствующего субъекта, поэтому необходимо однозначное толкование данных экономических категорий. Достоверность их отражения представляет собой важнейшую задачу бухгалтерского учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Корниенко К. А., Самсонова И. А. Влияние развития финансовой среды на «процветание» бизнеса в регионе // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – № 4. – С. 392.
2. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Н. П. Кондраков. – М.: Инфра-М, 2016. – 717 с.
3. Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). Утверждено приказом Министерства Финансов РФ от 06.05.1999 г. № 32н.
4. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.

5. Швецова О. В. Сравнительная характеристика российских и зарубежных подходов к формированию информации о финансовых результатах в отчетности / О. В. Швецова; рец. Л. И. Проняевой // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – №4. – С. 101–105.

6. Экономика предприятия: учебное пособие / Э. В. Крум и др.; под общ. ред. Э.В. Крум, Т.В. Елецких. – Мн.: Выш. шк., 2017. – 318 с.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДОВОЛЕНСКОМ РАЙОНЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Г. Колченко, магистрант

Научный руководитель: И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию мер поддержки малого и среднего бизнеса на территории Доволенского района Новосибирской области. В статье рассмотрены виды государственной и муниципальной поддержки малого и среднего предпринимательства. Дана характеристика ряда мероприятий, направленных на поддержку предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: субсидия, государственная поддержка, муниципальные и государственные программы поддержки, малый бизнес, гранты, гарантийные фонды, средний бизнес, кредитование, микрофинансирование и налоговое регулирование.

Актуальность исследования данной статьи связана с тем, что в Российской Федерации и на территории Доволенского района, в частности, особое значение придается развитию малого и среднего бизнеса. Поддержка малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) со стороны администрации Доволенского района способствует формированию дополнительных рабочих мест, сохранению, а в некоторых случаях – увеличению налоговых отчислений в бюджет района, росту конкуренции, наполнению потребительского рынка значимыми в сельской местности товарами и услугами.

Под понятием поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства понимается деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляемая в целях развития малого и среднего предпринимательства в соответствии с государственными программами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальными программами, которые содержат мероприятия, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства [1].

Малое и среднее предпринимательство играет значительную роль в социально-экономической жизни района и присутствует практически во всех отраслях экономики: сельскохозяйственной, торгово-закупочной, заготовительной, оказывает бытовые услуги, платные услуги по ремонту транспортных средств, распиловке леса, производству столярных изделий, перевозке пассажиров и грузов. В деятельность малых предприятий вовлечены все социальные группы населения, проживающие на территории района.

По состоянию на 01.01.2021 на территории района зарегистрировано и осуществляет деятельность 297 субъектов малого и среднего предпринимательства. Общее количество занятых в малом бизнесе составляет 378 человек, что составляет 7,3 % от общего числа занятых в экономике района [2].

При этом наибольший удельный вес приходится на деятельность в сфере торговли и закупок. На сегодняшний день около 85 % всех работающих на территории района магазинов открыты индивидуальными предпринимателями или другими субъектами малого и среднего предпринимательства. Малый бизнес осуществляет заготовительную деятельность по мясу, кожам крупнорогатого скота, пухо-перовому сырью.

МСП занимают устойчивое положение в сфере оказания услуг населению – это и бытовые услуги, и услуги по техническому обслуживанию транспортных средств, ремонту жилья и др.

Малое предпринимательство активно развивается и в сфере пассажирских и грузовых перевозок и составляет серьезную конкуренцию существующей муниципальной транспортной организации.

Ведению предпринимательской деятельности на селе способствует как отсутствие большого числа конкурентов, так и возможность иметь стартовый капитал для начала бизнеса в меньшем объеме, чем в условиях города. Однако, даже эти деньги современным сельским предпринимателям найти непросто. Значимыми факторами развития МСП в Доволенском районе Новосибирской области являются поддержка и создание условий, стимулов для их развития, а также инвестирование в них материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях.

В целях осуществления государственной политики в сфере становления предпринимательства в Российской Федерации предусматриваются следующие формы государственной поддержки:

- финансовая – меры по предоставлению финансовой помощи предпринимателям;
- имущественная – предоставление МСП имущества, принадлежащего государству, на правах пользования (земельные участки, производственные помещения);
- информационно-консультационная – создание информационных систем, а также бесплатные консультационные услуги государства по ведению бизнеса (работа с предпринимателями на семинарах, тренингах, курсах);
- инфраструктурная – меры по предоставлению инфраструктурной помощи МСП в целях формирования комфортных условий для ведения предпринимательской деятельности, а также создание бизнес-инкубаторов, центров предпринимателей, многоцелевых фондов, агентств поддержки МСП, инновационных центров;
- организационная – поддержка в участии в выставочных мероприятиях и ярмарках [3].

Поддержка МСП на территории Доволенского района осуществляется на основании Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», закона Новосибирской области от 02.07.2008 № 245-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства Новосибирской области» и других нормативных источников, на основании которых разработаны и действуют на территории Доволенского района:

- государственная программа Новосибирской области (далее – ГП) «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области», утвержденная постановлением Правительства Новосибирской области от 31.01.2017 № 14-п [4];
- муниципальная программа Доволенского района Новосибирской области (далее – МП) «Создание условий и поддержка развития малого и среднего предпринимательства в Доволенском районе Новосибирской области», утвержденная постановлением администрации Доволенского района Новосибирской области от 02.03.2020 № 138-па, действующая с 2010 года [2].

На территории Доволенского района Новосибирской области применяются следующие формы поддержки МСП:

- региональная финансовая поддержка;
- муниципальная финансовая поддержка;

- имущественная поддержка;
- информационная поддержка;
- консультационная поддержка;
- организационная поддержка [4].

Финансовая поддержка МСП на региональном и муниципальном уровнях осуществляется по следующим направлениям:

- субсидирование части затрат на приобретение оборудования;
- субсидирование части затрат по договорам лизинга;
- субсидирование затрат предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере бытового обслуживания.

Одним из наиболее эффективных способов содействия развитию предприятий малого и среднего бизнеса является предоставление субсидий на возмещение части затрат, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, на обновление и приобретение основных средств, осуществляемых в рамках МП «Создание условий и поддержка развития малого и среднего предпринимательства в Доволенском районе Новосибирской области».

Всего на возмещение части затрат предприятиям малого и среднего бизнеса на территории Доволенского района за период 2014-2020 гг. из бюджетов разного уровня было фактически выделено 3 488,1 тыс. руб., в том числе 1 459,416 тыс. руб. – из местного бюджета (далее по тексту – МБ), 2028,684 тыс. руб. – областного бюджета (далее по тексту – ОБ) (рис. 1) [2].

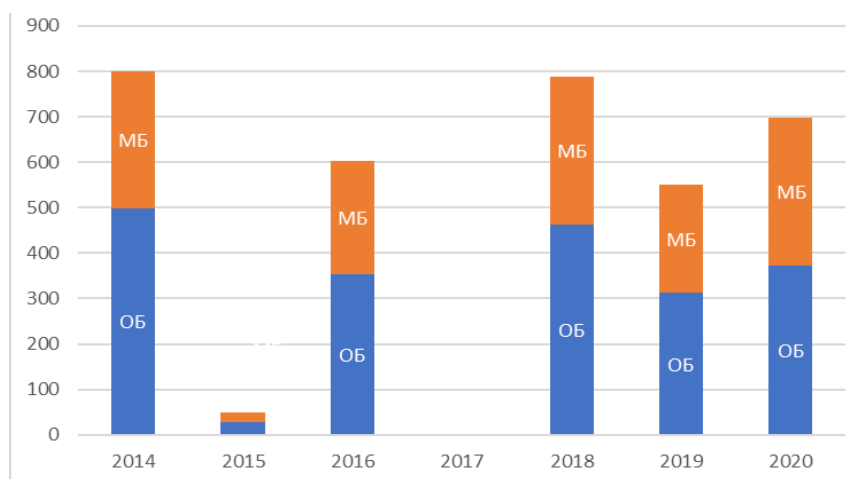


Рисунок 1 – Субсидирование затрат субъектов МСП в 2014-2020 гг.

Проанализировав распределение субсидии по типу объектов поддержки, можно сделать вывод, что более активными в получении субсидий являются предприниматели, осуществляющие деятельность в области сельского хозяйства (рис. 2).

В следствие незначительных сумм финансирования МП, количество получателей субсидии не велико (рис. 3).

За анализируемый период, МСП Доволенского района за региональной поддержкой не обращались. На территории Доволенского района Новосибирской области не получает повсеместного распространения региональная программа поддержки МСП из-за отдельных условий для получения финансовой помощи:

- сумма субсидии не должна превышать размер фактически уплаченных налогов в консолидированный бюджет Новосибирской области за год, предшествующий году оказания финансовой поддержки [4]. Как правило в сельской местности в следствие небольших объемов выручки – низкая налоговая нагрузка. В результате сумма поддержки весьма незначительная.

– субсидии предоставляются на возмещение части затрат на приобретение оборудования, используемого для основной деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства и произведенного не ранее года, предшествующего году приобретения его получателем субсидий [4]. Субсидируется новое оборудование, цена которого запредельно высока для сельского предпринимателя.

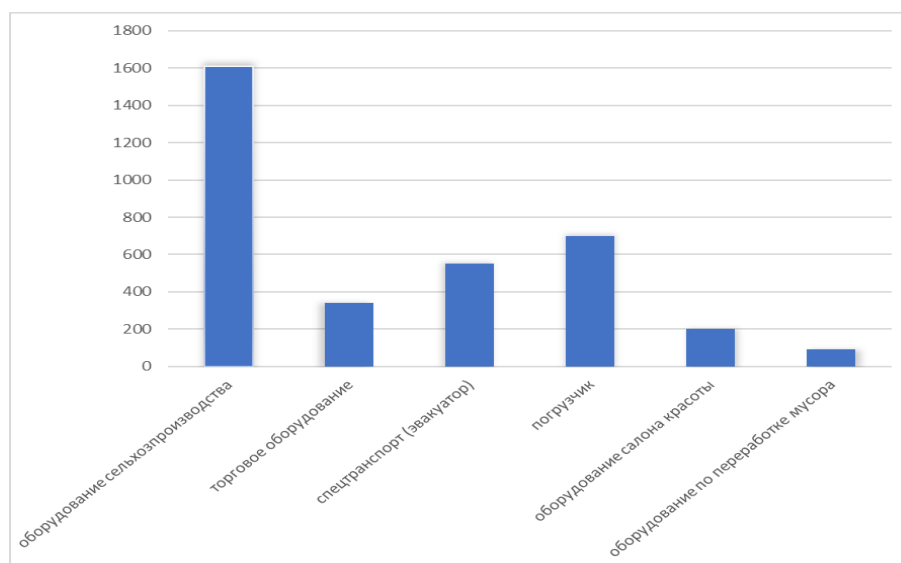


Рисунок 2 – Распределение субсидий по типу объекта поддержки в 2014-2020 годах

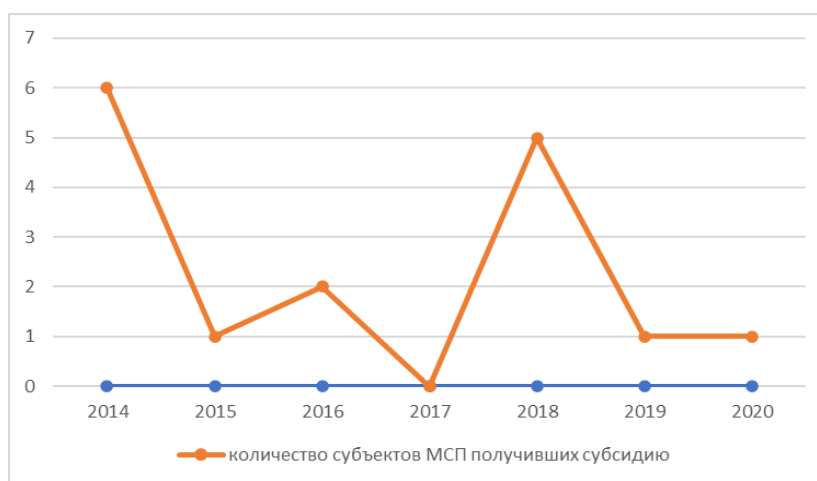


Рисунок 3 – Количество субъектов МСП, получивших субсидию в 2014-2020 гг.

К проблемам функционирования муниципальной поддержки необходимо отнести недостаточный объем средств на оказание финансовой поддержки в МП. Так как, местный бюджет имеет дефицит собственных средств для софинансирования государственных программ, необходимо понизить процентный уровень софинансирования местного бюджета, что даст возможность привлечь больший объем финансовых средств из областного бюджета для предоставления их МСП.

Еще одной существенной проблемой, ограничивающей возможность участвовать в программах поддержки МСП отдельным субъектам МСП, осуществляющим торговую деятельность на территории малых сел, является требование пункта 4 статьи 14 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».[5] Данная норма закона предусматривает, что финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, в

соответствии со статьей 17 указанного закона, не может оказываться субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим производство и (или) реализацию подакцизных товаров [5]. К последним согласно статьи 181 Налогового кодекса Российской Федерации относятся алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта более 0,5 процента, пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли этилового спирта до 0,5 процента включительно, табачная продукция и прочее [6]. Данные товары реализуются зачастую единственным магазином смешанных товаров, действующим на территории малого села, собственник которого не может получить финансовую поддержку на развитие своего бизнеса.

Вместе с тем, в районе имеются трудности, связанные с нежеланием МСП, ведущих деятельность в сфере бытового обслуживания, участвовать в конкурсе, проводимом Минпромторгом Новосибирской области, несмотря на приемлемые условия ГП и всестороннюю консультационную поддержку специалистов районной администрации.

Для оказания консультационной и информационной поддержки МСП в районе с 2014 года осуществляет свою деятельность общественный помощник Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Новосибирской области, а также с 2010 года функционирует Координационный совет по содействию развитию малого и среднего предпринимательства в Доволенском районе, в состав которого входят представители малого бизнеса. Решение Координационного совета носит рекомендательный характер и учитывается при рассмотрении предпринимательских проектов для оказания финансовой поддержки в рамках муниципальной программы.

С целью осуществления организационной поддержки МСП специалистами районной администрации предоставляется помощь в участии в выставочных мероприятиях и ярмарках, проводимых на региональном и муниципальном уровнях. Кроме того, непосредственно на территории района ежегодно организуются сезонные ярмарки с привлечением представителей малого и среднего бизнеса Доволенского района, а также и из других административных образований.

В целом в Доволенском районе Новосибирской области созданы основные необходимые предпосылки для количественных и качественных изменений в сфере малого предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Евдохина О. С., Фалалеева Е. В., Голодных А. С. Основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Омской области // Вестник ОмГАУ. 2016. №4 (24).
2. Официальный сайт администрации Доволенского района [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dovolnoe.nso.ru/> (дата обращения: 15.04.2021).
3. Левченко К. А., Епанчинцев В. Ю. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2018. – №1 (12) январь – март. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://e-journal.omgau.ru/images/issues/2018/1/00524.pdf>. / (дата обращения: 15.04.2021).
4. Официальный сайт Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области для информирования субъектов МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msp.nso.ru/> (дата обращения: 15.04.2021).
5. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 08.06.2020) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021).
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 20.04.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021).

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК И ИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Кондакова, студентка

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Малые формы хозяйствования на современном этапе развития сельской экономики являются опорой государства в решении важнейших социально-экономических проблем, становятся источником создания новых рабочих мест, способствуя снижению уровня безработицы и трудовой миграции сельского населения, развитию конкурентной среды и насыщению продовольственного рынка. Для поддержки малого бизнеса в 2020-2021 гг. работает ряд госпрограмм, цель которых – содействие субъектам предпринимательства.

Ключевые слова: субсидии, гранты, кооперативы, малые формы хозяйствования, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная деятельность, государственная финансовая поддержка.

Малые формы хозяйствования представляют собой совокупность малых предприятий и частных лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью в сфере производства и обращения материальных благ и услуг.

Кооператив представляет объединение граждан или организаций на основе членства с целью достигнуть общих социальных, экономических и других целей. Зачастую, каждый из участников кооператива вносит долю (пай) и признаёт возможные риски, которые возникают на фоне функционирования объединения и могут привести к потере данного вложения.

Отрасли экономики объединены в две большие группы: отрасли, производящие товары, и отрасли, оказывающие услуги. К отраслям, производящим товары (материальные блага), относятся промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство и прочие виды деятельности сферы материального производства.

Сельское хозяйство представляет отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием (пищей, едой) и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Отрасль является одной из важнейших, представленной практически во всех странах мира.

Развитие сельского хозяйства в Новосибирской области осуществляется в рамках государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2015-2020 годы» (далее - государственная программа), в которой предусмотрены меры долгосрочной государственной поддержки агропромышленного комплекса области направленные на решение основных задач отрасли по обеспечению интенсивного развития агропромышленного комплекса на основе технического перевооружения производства, внедрению инновационных методов и технологий.

По данным таблицы 1 можно сказать о том, что с 2016 года по 2019 год в Новосибирской области уменьшилась посевная площадь на 127,55 тыс. га, зерновых и зернобобовых культур уменьшилось на 137,9 единиц, валовой сбор зерна в весе после доработки увеличился на 90,4 тыс. тонн, коров увеличилось на 7,7 голов, свиней уменьшилось на 16,5 голов, овец и коз уменьшилось на 17,5 голов, птиц увеличилось на 696 единиц.

В Российской Федерации функционирует 18,5 тыс. малых сельскохозяйственных предприятий, или 67,3% их общего количества, из них микропредприятий – 12,1 тыс. единиц, или 44,0%. В них находится 43,5 млн. га сельскохозяйственных угодий, или 48,2 площади сельскохозяйственных организаций и занято 378,8 тыс. чел., что составляет 27,3% численности работников этих хозяйств. В малых предприятиях размещено 2923 тыс. голов

КРС, или 34,0%. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения в Сибирском федеральном округе по данным за 2016 год в производстве картофеля составляет 6,4 и 53,8 % соответственно, овощей – 2,7 и 32,3 %, а сельхозпродукции в целом превышает 62 %. Достижение таких показателей было бы невозможно без государственной поддержки [1].

Таблица 1

Итоги агропромышленного комплекса в Новосибирской области

Вид	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение с 2016 по 2019 год
Растениеводство, Посевная площадь, тыс. га	2353,3	2391,2	2226,6	2225,7	-127,55
в том числе зерновых и зернобобовых культур	1553,9	1602,7	1 403,3	1416	-137,9
Валовый сбор зерна в весе после доработки, тыс. тонн	2341,1	2819,6	2 494,7	2431,5	90,4
Животноводство, Крупный рогатый скот, голов	459,6	451	454,3	458,9	-0,7
В т.ч. голов коров	189	184,7	189,8	196,7	7,7
голов свиней	379,3	369,1	344,5	362,8	-16,5
голов овец и коз	210,2	204,4	203,1	192,7	-17,5
птиц	9673,4	9587,5	9 284,0	10369	696

Таблица 2

Параметры финансового обеспечения государственной программы и проектов (программ) в Российской Федерации, тыс. руб.[2]

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Финансовое обеспечение государственной программы	257 529 048	1165607 072	793 740 369	746756600,80	753791231,20
Финансовое обеспечение реализации проектов	728 427,10	1069861 023	724376049,30	699524337,10	708 920 999

Малые формы хозяйствования в сельском хозяйстве области представлены 233 тыс. личных подсобных хозяйств, 2420 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, 21 сельскохозяйственным потребительским кооперативом. Объем продукции указанных хозяйств в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции региона составляет 40,2 процента.

По данным таблицы 3 можно сделать вывод о том, что за 2019 год всего валовая продукция в фактически действовавших ценах составила 84298,7 тыс. руб. Большая часть приходится на сельскохозяйственные организации. В сельскохозяйственных организациях валовая продукция в фактически действовавших ценах составила 55193,9 тыс. руб., в хозяйствах населения – 21923,2 тыс. руб., в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 7181,5 тыс. руб. [4].

За период с 2012-2020 гг. в рамках реализуемых государственных программ на поддержку малых форм хозяйствования в регионе было направлено 6,6 млрд. руб.

Приобретено за счет средств гранта: крупного рогатого скота 1503 головы (по итогам бизнес-планов получателей 2020 года, поголовье составит 4643 головы), сельскохозяйственной техники 114 единиц, в т.ч. 24 трактора. Построено, реконструировано

7 производственных объектов [5].

Таблица 3

Валовая продукция сельского хозяйства в фактически действовавших ценах
в Новосибирской области, тыс. единиц [3]

	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Хозяйства всех категорий						
Всего продукции	47 694,5	75 228,6	78 482,8	81 100,6	80 192,5	84 298,7
в т.ч. растениеводства	19 846	32 772	33 720,5	34 747,1	34 528,3	36 325,3
животноводства	27 848,5	42 456,6	44 762,3	46 353,5	45 664,3	47 973,3
Сельскохозяйственные организации						
Всего продукции	26 051,2	47 929,4	51 113,4	54 254,5	53 590,5	55 193,9
в т.ч. растениеводства	96 38,4	18 339,6	19 896,2	20 706,5	20 535,3	21 507,7
животноводства	16 412,8	29 589,8	31 217,2	33 548	33 055,2	33 686,3
Хозяйства населения						
Всего продукции	19 255	21 135,2	20 072,2	19 544,6	19 590	21 923,2
в т.ч. растениеводства	8 434	9 024,4	7 540,8	7 840,9	8 073,8	8 941,1
животноводства	10 791	12 110,8	12 531,4	11 703,7	11 516,2	12 982,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства						
Всего продукции	2 418,3	6 164	7 297,2	7 301,5	7 012,1	7 181,5
в т.ч. растениеводства	1 773,6	5 408	6 283,5	6 199,7	5 919,2	5 876,6
животноводства	644,7	756	1 013,7	1 101,8	1 092,9	1 304,9

По Новосибирской области за 2012-2020 гг. было выделено 1 212 039 тыс. руб. на государственную финансовую поддержку малых форм хозяйствования в АПК и их объединений, из них Начинаящим фермерам приходилось 434 252 тыс. руб., семейным животноводческим фермам 602 287 тыс. руб., что является самым большим объемом из всех выделенных средств, сельскохозяйственным потребительским кооперативам 175 500 тыс. руб., что является самым меньшим объёмом из всех выделенных средств на государственную финансовую поддержку малых форм хозяйствования в АПК и их объединений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Все новости Новосибирской области [Электронный источник] / URL: <https://vn.ru/> (дата обращения: 02.06.2021).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный источник] / URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.06.2021).
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный источник] / URL: <https://мойбизнес.рф/> (дата обращения: 02.06.2021).
4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Новосибирской области [Электронный источник] / URL: <https://mcx.nso.ru/> (дата обращения: 12.06.2021).
5. Официальный сайт Правительства Новосибирской области [Электронный источник] / URL: <https://www.nso.ru/> (дата обращения: 02.06.2021).

ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК И ИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Кондакова, студентка

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Проблемы малого бизнеса все больше в последние годы привлекают внимание практиков и учёных. Малый бизнес является важным элементом рыночной экономики, без которого не может устойчиво развиваться государство. Эффективное рыночное хозяйство возможно только в том случае, если в экономике будет действовать большое число предпринимательских структур. Формирование благоприятных условий для развития малого бизнеса обеспечивает населению получение доходов от самостоятельной хозяйственной деятельности, а местным бюджетам - налоги. Ориентация на малый бизнес улучшает психологический настрой в обществе и повышает ответственность людей за собственную судьбу. Поэтому разносторонняя поддержка сферы малого бизнеса должна быть отнесена к числу основных направлений в развитии отдельных территорий. В статье затрагивается тема государственной финансовой поддержки малых форм хозяйствования в АПК и их объединений.

Ключевые слова: государственная финансовая поддержка, малые формы хозяйствования, кооперативы, гранты, субсидии.

В современной России малые формы хозяйствования являются полноправными участниками АПК. Оказание государственной поддержки малым формам хозяйствования позволяет обеспечить развитие агропромышленного рынка, укрепить макроэкономические показатели развития региона, построить внешнеэкономические отношения, в целом - играет важную социально-экономическую роль в укреплении сельскохозяйственной отрасли [1].

Государственная программа развития сельского хозяйства очень важна для качественного роста экономики РФ. В условиях современной международной торговли компании-производители не смогут реализовать системно значимые шаги без поддержки государства. Необходимо обеспечить создание конкурентной среды, где в качестве приоритета ставится достижение фактического роста благосостояния конечного потребителя – агрария, а не поддержка отдельных компаний – монополистов рынка [2].

В рамках федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развития сельской кооперации» Госпрограммы выделяются средства на поддержку фермеров в виде грантов «Агростартап» и субсидирование развития сельскохозяйственной потребительской кооперации. Грант «Агростартап» выделяется: на формирование стада молочного и мясного крупного рогатого скота в размере не более 5 млн. руб. или 90% затрат; на формирование стада молочного и мясного крупного рогатого скота, если часть средств гранта используется на создание неделимого фонда потребительского кооператива, в размере не более 6 млн. руб. или 90% затрат; на организацию фермерского хозяйства по иным направлениям в размере не более 3 млн. руб. или 90 % затрат; на организацию фермерского хозяйства по иным направлениям, если часть средств гранта используется на создание неделимого фонда потребительского кооператива, в размере не более 4 млн. руб. или 90 % затрат [3].

Госпрограмма предусматривает финансовую поддержку фермерским хозяйствам в виде трех грантов «Агростартап», «на поддержку начинающего фермера», «на развитие семейной фермы» и сельскохозяйственным потребительским кооперативам – гранта на укрепление материально-технической базы [4].

Субсидии по программе государственной поддержки малых форм хозяйствования: на возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных

предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; на развитие семейных животноводческих ферм; на поддержку начинающих фермеров; на грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы [5].

Федеральным законом №209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего бизнеса на территории РФ» регулируются все меры поддержки малых форм хозяйствования.

В рамках федеральной программы Минэкономразвития России в помощь региональному бизнесу выделяются огромные денежные средства. На конкурсной основе распределяются денежные средства из федерального бюджета по регионам для выплат субсидий, предусмотренных региональными программами.

Главной целью программ государственной поддержки является – оказать поддержку бизнесу на всех его этапах развития: от начального плана и до увеличения, расширения и реализации на экспорт.

К 2030 году государство предусматривает достижение следующих показателей, которые отвечают инновационному варианту развития российской экономики, за счёт реализации приоритетных действий государства в отношении МСП:

1. Доля среднесписочного количества работников (в отсутствии наружных совместителей), занимающихся на микро-, малых и средних предприятиях и у индивидуальных предпринимателей в общей численности занятого населения 32,2 процента.

2. Число малых и средних предприятий в расчете на 1 тыс. Индивидуальных жителей населения российской федерации (в отсутствии учёта индивидуальных предпринимателей) – 15,7 единиц.

3. Число оформленных индивидуальных предпринимателей в расчете на 1 тыс. Человек населения российской федерации – 38,2 единиц.

Система поддержки фермеров выстроена так, чтобы поддержать их на старте, дать первоначальный капитал – это гранты Агростартап, гранты начинающим фермерам, и помочь развиваться, когда хозяйство уже наработало опыт.

По словам замминистра: «В 2021 по этим направлениям предусмотрено уже 240 миллионов рублей. Кроме того, прибавится совершенно новая мера поддержки: грант Агропрогресс, который предназначен для субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных не в качестве индивидуальных предпринимателей, а в качестве юридических лиц. Это небольшие по числу работников сельхозорганизации, которые тоже необходимо поддерживать. Сумма гранта составит 25 миллионов рублей».

На какую поддержку может претендовать фермер или сельскохозяйственный потребительский кооператив, какие критерии необходимо соблюсти и сколько денег можно получить по программам государственной поддержки?

Меры поддержки:

1. Грант на поддержку начинающего фермера (действовал до 2020 года).
2. Грант «Агростартап».
3. Грант для семейных животноводческих ферм.
4. Субсидии сельскохозяйственным потребительским кооперативам.
5. Грант для развития материально-технической базы сельскохозяйственного потребительского кооператива.

Максимальный размер гранта для начинающего фермера составляет 3 млн рублей для разведения КРС. Для других видов деятельности – не более 1,5 млн рублей.

Правила распоряжения средствами устанавливает Минсельхоз России.

Как аграрий может распорядиться полученными деньгами:

1. Купить земельный участок.
2. Разработать проектные документы для строительства или реконструкции производственных помещений.
3. Купить или отремонтировать складские и производственные здания.

4. Построить дорогу.
5. Подвести коммуникации.
6. Купить животных.
7. Купить сельхозтехнику или инвентарь.

8. Купить посадочный материал для закладки многолетних насаждений, включая виноградники.

Грант для семейных животноводческих ферм. Семейная животноводческая ферма может получить до 30 млн рублей на разведение крупного скота мясного или молочного направления. Для других видов деятельности предусмотрено выделение не более 21,6 млн рублей.

Деньги можно потратить по следующим направлениям:

1. Разработать строительную документацию.
2. Построить или модернизировать ферму.
3. Построить или реконструировать объекты по переработке сырья.
4. Купить оборудование.
5. Купить животных.

Грант «Агростартап». По «Агростартапу» можно получить до 3 млн рублей, а если фермер планирует стать членом кооператива, то до 4 млн рублей.

Грант можно потратить по тем же направлениям, что и деньги по программе для начинающего фермера.

Субсидии сельскохозяйственным потребительским кооперативам. Предоставляются субсидии на возмещение:

1. Затрат, связанных с приобретением имущества для последующей передачи (реализации) в собственность членов кооператива с 50%-ной скидкой. При этом размер поддержки не должен превышать 3 млн руб. на 1 кооператив.

2. Затрат, связанных с приобретением техники, оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции, мобильных торговых объектов для оказания услуг членам кооператива. Кооператив может приобрести технику с 50%-ной скидкой. При этом размер поддержки не должен превышать 10 млн руб. на 1 кооператив.

Грант для сельскохозяйственных кооперативов. Более сложный вариант, он подойдет опытным участникам рынка. В рамках этой меры кооператив может получить 70 млн рублей. При этом стоит учитывать, что средства гранта – это лишь 60% от того объема, который следует потратить на реализацию проекта, направленного в региональную конкурсную комиссию.

Значение такой дополнительной государственной поддержки именно для развития малых форм хозяйствования, малого аграрного бизнеса в сельском хозяйстве, очень велико: Темпы роста производства продукции в фермерских хозяйствах региона сейчас вдвое выше, чем в сельхозпредприятиях. Если сравнивать с 2012 годом, который мы берем за отправную точку, потому что именно тогда появилась системная поддержка фермеров, то производство продукции выросло в 4,5 раза. поголовье скота в фермерских хозяйствах увеличилось в четыре раза, производство молока – в три раза, посевная площадь – на 50%. Но самое главное, отрасль стала востребованной, интерес к сельскому хозяйству и фермерству растет.

АПК является основной жизнедеятельности страны, ведь именно в АПК входят отрасли народного хозяйства, которые отвечают за итоговое производство продуктов питания. Именно от эффективности функционирования АПК зависит обеспеченность страны продовольствием, кормами для животноводства и сырьем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакулина Е. А. Вестник студенческого научного общества вестник студенческого научного общества. / Е. А. Бакулина, О. П. Чекмарев // ФГБОУ ВО СПбГАУ. – 2018. – С.38-42.

2. Аверин А. Ю. Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки / А. Ю. Аверин // Пензенский государственный университет (Пенза) – 2019. – С. 72-81.

3. Минаков И. А. Государственная поддержка как одно из условий развития малых форм хозяйствования/ И. А. Минаков // Наука и образование / МГАУ. – Мичуринск, 2020.

4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июня 2012 г. № 717 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 8 февраля 2019 г. № 98).

5. Все новости Новосибирской области [Электронный источник] / URL: <https://vn.ru/> (дата обращения: 02.06.2021).

УДК 331.1

МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В ОРГАНИЗАЦИИ

Д.С. Кузнецов, студент

Научный руководитель: О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье описано определение кадрового резерва, внешний и внутренний кадровый резерв, прописаны плюсы от формирования кадрового резерва. Перечислены основные этапы формирования резерва кадров. Рассмотрены методы, которые используются для формирования внешнего и внутреннего кадрового резерва.

Ключевые слова: кадровый резерв, организация, методы, формирование кадрового резерва, тестирование, способности, компетенции, характеристики.

Актуальность методов, применяемых при формировании кадрового резерва в организации заключается в том, что в резерве кадров необходимы сотрудники со специфическими знаниями и критериями, которые возможно определить с помощью одного выбранного метода или же группой методов, чтобы получить более полное понимание о возможностях сотрудника, выбранного в кадровый резерв. На каждую должность кадрового резерва в организации есть определенные критерии, которые необходимы для занятия этой должности, выбор правильных методов существенно сокращает время на определение в сотруднике нужные критериев. Такими критериями могут быть интеллект, профессиональные знания и умения, мотивация, личностные, организаторские и коммуникативные способности, работоспособность и здоровье сотрудника, его манеры и внешний вид.

Одним из существенных плюсов кадрового резерва, который формируется в организации, является сокращение времени поиска необходимого кандидата на вакантную должность, на которую при обычных условиях найма будет потрачено гораздо больше времени, чем с резервом кадров. Резерв имеет ряд иных плюсов, таких как: мотивация сотрудников, повышение лояльности к руководству и так далее. Кадровый резерв – это группа работников, которые потенциально способны к руководящей деятельности, отвечающих требованиям, предъявляемым должностью, подвергшихся и прошедших целевую квалификационную подготовку [5].

Кадровый резерв формируется в несколько этапов, так множество авторов, определяют от пяти до двенадцати-пятнадцати этапов, но основные из них: анализ потребности в кадрах; разработка требований к кандидатам в группу резерва; формирование группы кадрового резерва; организация и проведение подготовки группы резерва;

завершающий этап, на котором происходит включение или исключение кандидатов из списка резерва кадров организации [4].

На одном из основных этапов формирования кадрового резерва создается профиль должности. Он включает в себя набор профессиональных компетенции, необходимы для той или иной должности, и определяет уровень развития данных компетенции, которые должны быть у кандидата [2]. После этого этапа кадровой службе в организации необходимо с помощью методов, определяющих эти компетенции, сравнивать кандидатов на соответствие уже существующих данных.

Кадровый резерв может быть внутренним и внешним, так внутренний формируется из работников, которые непосредственно работают в организации и занимают штатные должности, но уже они готовы перейти на новую должность и имеют потенциал к переходу на вышестоящую должность в будущем. Внешний кадровый резерв в свою очередь формируется из кандидатов извне, которые готовы занять определенную должность в организации, но организация не может предоставить им такую возможность, так как эта должность занята. Они в свою очередь обладают всеми необходимыми критериями для занятия должности. К самым распространённым методам, применяемым при формировании кадрового резерва в организации, относят следующие.

Методы, которые проходят все сотрудники при формировании внешнего кадрового резерва:

- 1) предварительный анализ анкетных данных представленных анкетой или резюме при приеме на работу;
- 2) компьютерное или телефонное отсеивающее собеседование;
- 3) анализ анкетных данных;
- 4) собеседование в организации;

Методы, которые проходят уже принятые сотрудники, включенные во внутренний кадровый резерв:

- 1) тестирование способностей;
- 2) психологическое тестирование;
- 3) профессиональное тестирование знаний и навыков;
- 4) проверка при помощи службы безопасности;
- 5) ассессмент центр;
- 6) метод «360 градусов» [2].

Тестирование способностей помогает определить уже сформированные способности кандидатов. При таких методах сотрудники проходят тесты знаний, тесты интеллекта и тесты способностей. Они могут применять, как по отдельности, так и все вместе. Данные тесты помогают определить, каким уровнем знаний, интеллекта и способностей обладает тот или иной сотрудник.

Психологическое тестирование включает в себя вербальные тесты, тест личности, которые включают в себя множество опросников, тестов и методик. Результаты представляются в виде психограммы, где графически и наглядно изображены результаты исследования психической деятельности индивида. Также может быть использован метод «кадрового спектакля», который предусматривает творческое задание сотрудникам, оно выполняется в группах, здесь выявляются такие характеристики: готовность брать на себя инициативу, ответственность, конструктив во взаимодействии.

При профессиональном тестировании знаний и навыков, выполняются не только тестовые задания, но даются различные пробные простые задания для выявления различных способностей необходимых для той или иной должности.

Проверка через службу безопасности, включает в себя проверку, документов кандидата на соответствие их достоверности, при такой проверке могут быть дополнительные собеседования, тестирования и проверка на полиграфе, если того требует должность, на которую сотрудник включается в резерв кадров.

В современных условиях организации используют новые и продуктивные методы, к

которым можно отнести Ассессмент Центр и Метод «360 градусов».

Ассессмент Центр предусматривает решение реальных профессиональных задач и переговоры с клиентом. Этот метод позволяет выявлять у сотрудников, как и имеющиеся навыки, так и скрытые навыки, и возможности. На основе результатов этого метода оцениваются не только компетенции для формирования кадрового резерва, но и планируется обучение, отбор персонала, увольнение, изменение оплаты, повышение или перемещение сотрудника, понижение или сокращение, мотивирование участников на развитие определённой группы навыков, все это относится к плюсам данного метода.

Ассессмент Центр также имеет ряд недостатков или минусов: он достаточно сложен и длителен по времени, подготовка группы экспертов или привлечение их со стороны, что стоит довольно дорого, при решении реальных задач, организация не может получить необходимое поведение сотрудника, хотя им это необходимо.

Метод «360 градусов» предусматривает полную оценку сотрудника со всех сторон, его оценивают руководители, коллеги, подчиненные и клиенты. Также сотрудник может оценивать сам себя, если так нужно. Методика применяется для формирования кадрового резерва, выявления потребности в обучении, оценки его результатов, создание планов индивидуального развития. При данном методе о сотруднике собирается информация от всех взаимодействующих с ним людей, что делает оценку достаточно надежным инструментом, позволяющим сформировать данные на основе множества мнений.

У данного метода также имеются минусы: высокая трудоёмкость процессов подготовки оценки, её проведения и обработки результатов, зависимость от состояния психологического климата в коллективе [3].

Преимущества методов, применяемых при формировании кадрового резерва:

1) надежность, использование таких методов позволяет прогнозировать выполнение работы, по сравнению с другими;

2) финансовая выгода, для тех организаций, в которых используются данные методы на постоянной основе, тем самым сокращая вероятность подбора неправильного сотрудника на вакантную должность;

3) выяснение реальных способностей, методы используют смоделированные ситуации, которые показывают, как кандидат будет вести себя в той или иной ситуации;

4) массовость, при использовании методов оцениваются сразу несколько сотрудников;

5) наглядность, при решении поставленных задач сотрудник будет показывать свои реальные действия, тем самым упрощая задачу оценки его способностей;

6) развитие персонала, в процессе решения реальных задач, сотрудники получают дополнительный опыт, выявляются недостатки, на которые указывают сотруднику, и у него появляется возможность их исправить;

7) формирование положительного отношения сотрудников к организации, тем самым повышается имидж самой организации.

Основной задачей методов, применяемых при формировании кадрового резерва, является выявление у кандидата его специфических характеристик, которые должны быть у него для замещения определенной должности. Для этого сначала формируется профиль должности, в которой прописываются все основные требования для замещения этой должности квалификация, знания, умения и способности. Если профиль должности составлен, сотрудникам кадровой службы остаётся только проводить с кандидатами работу по оценке их способностей с помощью различных методов, и сопоставлять результаты кандидата с эталонными значениями для замещения должности, тем самым выбирая наиболее подходящего сотрудника из числа кандидатов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закутаева Д. А. Применение модели профессиональных компетенций в работе с кадровым резервом // Human Progress. – 2018. – №3. – С. 1.

2. Иванова С. Кандидат. Новичок. Сотрудник: комплексная типология метапрограмм в HR [Текст] / С. Иванова. – Москва: Альпина Паблишер, 2020. – 187 с.
3. Магзумова Н. В. Аттестация персонала предприятия: перспективы развития, пути совершенствования / Н. В. Магзумова, В. В. Каинова, А. Е. Колесник // АНИ: экономика и управление. – 2019. – №1 – (26). – С. 208-212.
4. Мякушкин Д. Е. Формирование управленческого состава организации: основные этапы процесса отбора, обучения и практической подготовки группы кадрового резерва // Психология. Психофизиология. – 2010. – №40 – (216). – С. 69-75.
5. Формирование кадрового резерва // Управление производством: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/kadrovyy-rezerv.html> (дата обращения: 13.05.2021).

УДК 331.1

ПОРЯДОК И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В ОРГАНИЗАЦИИ

Д.С. Кузнецов, студент

Научный руководитель: О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены определения кадрового резерва и формирование кадрового резерва, а также основные цели формирования. Рассмотрен порядок формирования кадрового резерва, который состоит из трех этапов, перечислены основные проблемы, с которыми может встретиться организация на пути формирования резерва кадров.

Ключевые слова: кадровый резерв, организация, формирование кадрового резерва, кадровый специалист, порядок формирования кадрового резерва.

Актуальность порядка и проблем формирования кадрового резерва в организации, заключается в том, что сотрудники кадровой службы, отвечающие за резерв, допускают ошибки в порядке формирования и не знают проблем, с которыми они могут встретиться при создании резерва кадров, тем самым принося организации нежелательные расходы. В каждой организации кадровый резерв должен формироваться под определенные задачи и вакансии, сотрудники, попавшие в него должны понимать, что они смогут продвинуться в должности. Важно не просто создать резерв, но и правильно им управлять.

В организации с кадровым резервом сотрудники чувствуют себя намного увереннее, у них выше мотивация и лояльность к работодателю, чем в организации без такого механизма. Кадровый резерв – это группа сотрудников, прошедших отбор в резерв и имеющих квалификацию, которая позволяет им потенциально занять в будущем освободившуюся руководящую должность [2]. Кадровый резерв может быть, как внутренним, так и внешним. Основными целями формирования кадрового резерва являются: создание базы сотрудников, которые обеспечат организации подбор руководящих должностей; снижает затраты на поиск и адаптацию сотрудников; удержание и мотивирование квалифицированных специалистов; предупреждение ситуации, когда в случае ухода ключевого сотрудника, есть тот, кто может его заменить.

Формирование кадрового резерва – это одна из процедур, с помощью которой можно оперативно решить вопрос замещения руководителя, собственным сотрудником, не привлекая со стороны и не тратя время и ресурсы [4]. Порядок формирования кадрового резерва осуществляется на следующих этапах:

На первом этапе формируется орган, который будет заниматься вопросами кадрового

резерва, разрабатывается документ, в котором прописаны правила создания и обновления кадрового резерва, создаются механизмы реализации правил работы с резервом. Если организация возьмётся за кадровый резерв с полной отдачей, то вскоре кадровый резерв будет служить основой оптимизации численности персонала.

На втором этапе проводится анализ ситуации по необходимости в кадровом резерве или корректировке уже существующего резерва. При анализе оценивается потребность персонала в подразделениях организации, составляется конкретный перечень должностей для вхождения в резерв, определяется наличие уже подготовленных специалистов. Подбор специалистов осуществляется на основе их анкетных данных, результатов аттестации, характеристик, которые им дают их руководители, собеседования, проведения различных тестирований и другие.

Сформированные списки кадрового резерва с конкретным перечнем кандидатур утверждается руководителем организации. Дальше происходит при надобности пополнение данных сотрудников, исключение тех, кто уволился из организации, корректировка программ подготовки специалистов.

На третьем этапе происходит выдвижение специалистов и их непосредственная подготовка. В кадровый резерв сотрудники могут попасть тремя самыми распространёнными способами: самостоятельно выдвигают себя в кадровый резерв, их выдвигает руководитель и по результатам проведения тестирований. Критерии отбора выбираются организацией самостоятельно, так могут быть выбраны: образование, стаж, квалификация, соответствие возрастному интервалу, хорошее состояние здоровья, ответственность, умение прогнозировать ситуации, активная жизненная позиция, задатки лидера и так далее. В результате непосредственного замещения отсутствующего руководителя, сотрудник приобретает практический опыт руководителя. Он взаимодействует с лицами, которые могут их оценивать и давать рекомендации в правильности действий. Сотрудник не только получает возможность продвинуться по службе, но и повышает свою квалификацию, приобретает новые знания и опыт [3].

Организация при формировании кадрового резерва хочет, чтобы состав руководителей и специалистов можно было заменить за счет своих собственных сотрудников, включённых в кадровый резерв. Сотрудник в кадровом резерве должен обладать определёнными критериями и качествами. В процессе формирования возникают некоторые проблемы, которые могут затормозить формирование резерва. Проблемы формирования кадрового резерва в организации:

1) При формировании резерва необходимо понимать, что сотрудники кадровой службы могут относиться ко всем сотрудникам одинаково, что в корне неправильно, в организации есть, как и перспективные сотрудники, которые готовы развивать себя и организацию, а есть обычные, которые «просто» работают и не желают учиться новому. Первым необходимо уделять значительно больше времени, внимания и ресурсов. Если сотрудник готов развиваться, то он должен быть вознагражден тем, что он сможет попасть в кадровый резерв, и в дальнейшем занять более высокую должность в организации.

2) Резерв кадров может формироваться по желанию руководящего состава, когда возникает потребность в квалифицированных сотрудниках. При этом кадровый резерв может нести негативный характер для сотрудников, потому что он в этом случае имеет ограниченное время для вхождения, но резерв в организации должен быть постоянным и непрерывным.

3) Кадровому сотруднику, отвечающему за резерв кадров необходимо информировать всех руководителей и специалистов об их перспективах развития в организации, потому что они могут негативно относиться к формированию кадрового резерва, воспринимая сотрудников, попавших в резерв, как потенциальных конкурентов, мешая им развиваться в организации.

4) Не все сотрудники хотят продвигаться по карьерной лестнице, а оставаться на своей должности повышая квалификацию и обучаясь на своем месте. Тем менее

руководители хотят продвигать таких сотрудников и включать их в кадровый резерв, но в данном случае необходимо учитывать интересы сотрудников. Задачей кадрового сотрудника найти компромисс или если сотрудник отказывается от вхождения в резерв, оставить его в покое.

5) Часто у руководителей существуют свои «любимчики», из которых они формируют кадровый резерв, и когда они продвигаются по карьерной лестнице, с ним будет легче работать, но это не всегда так, и существенно демотивирует остальных сотрудников, которые теряют возможность попасть в кадровый резерв.

6) Самой важной проблемой является, когда кадровый резерв формируется не с учетом потребности в сотрудниках на существующую должность, а просто из существующих сотрудников. Те, кто действительно хочет продвинуться по должности не видят в таком кадровом резерве реальных перспектив, и могут покинуть организацию потеряв мотивацию продолжать работать без возможности продвинуться [3].

Если руководство организации будет стараться не допускать эти ошибки, они не будут вытекать в проблемы, и кадровый резерв будет формироваться своевременно и без существенных затруднений.

Каждая организация сама решает создавать ли ей кадровый резерв, но если он создается, то от организации требуется всесторонняя поддержка этого механизма, она определяет, как он будет формироваться, разрабатывает основные документы, которые регламентируют работу кадрового резерва. Определяют порядок формирования резерва, который в целом происходит в три этапа, но по решению руководства может быть разделен на куда больше этапы. В кадровом резерве, вне зависимости от разработанных правил, могут быть факторы, приводящие к проблемам, которые в целом зависят от неправильно разработанных документов, кадрового специалиста, отвечающего за кадровый резерв и другие факторы существующие в организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асессоров П. С. Формирование кадрового резерва компании как стратегическая задача / П. С. Асессоров, Е. Н. Картушина // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №5 (051). – С. 31-34.

2. Королев В. И. Современные проблемы менеджмента в международном бизнесе: монография / В.И. Королев, Л.Г. Зайцев, А.Д. Заикин; под ред. проф. В.И. Королева – Москва: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 400 с.

3. Москвитина Н. М. Проблемы и порядок формирования кадрового резерва на предприятии в современных условиях / Н. М. Москвитина // Вестник Амурского государственного университета. Серия: Естественные и экономические науки. 2012. – №57. – С. 172-175.

4. Сигаева Е. Порядок формирования кадрового резерва в организации: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/priem_na_rabotu_i_perevody/poryadok_formirovaniya_kadro_vogo_rezerva_v_organizacii/#item-3 (дата обращения: 04.02.2021).

ПЕРВИЧНЫЙ И СВОДНЫЙ УЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГКУ НСО ЦСПН ОКТЯБРЬСКОГО РАЙОНА Г. НОВОСИБИРСКА)

А.С. Кулинич, студент

Научный руководитель: Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Постоянный интерес исследователей возникает к деятельности учреждений бюджетной сферы, особенно к тем из них, что оказывают социально значимые услуги населению. Государственные казенные учреждения социальной сферы являются организациями, финансируемыми за счет средств бюджетов разных уровней, в компетенцию которых включены наиболее проблемные задачи по социальной поддержке населения. В статье рассматривается первичный и сводный учет использования бюджетных средств в организации социальной поддержки населения (на примере ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска).

Ключевые слова: бюджетные средства, бухгалтерский учет, первичные документы, первичный учет, организация государственного сектора, бюджетные обязательства, денежные обязательства, социальная поддержка населения.

В сфере социальной поддержки населения преимущественно работают государственные (муниципальные) учреждения, поэтому к ним применимы положения закона Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 №7-ФЗ [1].

В целом, многие учреждения социальной сферы в настоящее время имеют тип казенного учреждения, что определяет нюансы бухгалтерского учета данных учреждений.

Организация бюджетного учета в казенных учреждениях социальной поддержки отличается обязательным санкционированием произведенных расходов, то есть утверждением расходных статей бюджетных структур государством в качестве высшей инстанции [4, с. 120].

В данной статье вопросы первичного и сводного учета использования бюджетных средств рассмотрены на примере Государственного казенного учреждения Новосибирской области «Центр социальной поддержки населения Октябрьского района г. Новосибирска» (ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска). Это некоммерческая организация, осуществляющая оказание государственных услуг по оказанию социальной поддержки населению.

Ведение бухгалтерского учета в ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска осуществляется специалистами учреждения, ответственными за ведение бухгалтерского учета. Организацию учетной работы и распределение ее объема осуществляет главный бухгалтер. Все денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства без подписи директора учреждения недействительны и к исполнению не принимаются.

Бухгалтерский учет в ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска ведется автоматизированным способом с использованием программного продукта «1С: Предприятие».

Учетная политика ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска утверждена приказом №32 от 31.12.2015 г.

Учетная политика является важным локальным нормативным актом, регулирующим учет использования бюджетных средств.

К.А. Косарева, И.Г. Целуйко отмечают, что «правильно сформированная учетная политика дает возможность обеспечить наиболее эффективное взаимодействие всех участников учетного процесса и минимизировать затраты (материальные, трудовые и затраты времени) по разрешению возникающих проблем» [3, с. 234].

В учетной политике казенного учреждения закрепляется перечень документации, подтверждающей факт принятия конкретного обязательства, на основании которой организация будет осуществлять регистрацию операций по санкционированию расходов в разрезе аналитических показателей: кредиторы, договоры и соглашения. Если на конец отчетного периода существуют остатки по принятым обязательствам, то они подлежат обязательной перерегистрации в следующем за отчетным периодом [2, с. 283].

Порядок и сроки передачи первичных учетных документов для отражения в бухгалтерском учете ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска устанавливаются в соответствии с графиком документооборота, который является приложением к учетной политике учреждения.

Учет бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств ведется в программе «1С: Предприятие» на основании данных АС «Бюджет».

Учет принятых бюджетных обязательств и денежных обязательств в ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска осуществляется на основании документов, подтверждающих их принятие:

- при приобретении материальных ценностей, выполнении работ, оказании услуг обязательства принимаются на основании заключенных государственных контрактов, соглашений и отражаются в учете в день заключения контракта;

- при расчетах с подотчетными лицами обязательства принимаются по фактическим расходам, произведенным подотчетным лицом (авансовый отчет), или выданным денежным средствам в подотчет по расходным кассовым ордерам на основании заявления на подотчет (ф. 0310002) и отражаются в последний день месяца;

- при начислении заработной платы, страховых взносов во внебюджетные фонды обязательства принимаются на основании Бухгалтерской справки (ф. 0504833), расчетной ведомости (ф. 0504402) и отражаются в учете в последний день месяца;

- при начислении расходов по налогам (имущественный налог, земельный налог) обязательства принимаются на основании Бухгалтерской справки (ф. 0504833), расчетов авансовых налоговых платежей, налоговых декларации в последний день квартала;

- при начислении пособий, пенсий, социальных выплат обязательства принимаются на основании приказов руководителя и отражаются в учете на дату утверждения соответствующих документов.

Рассмотрим перечисленные документы более подробно. Расчетная ведомость отражает данные о начислениях, удержаниях и выплатах по каждому сотруднику ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска и в целом по организации. Обобщенные данные находят отражение в сводной ведомости начислений, удержаний и выплат (приложение 4). Согласно данному документу, в ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска имеют место следующие виды начислений:

- оплата по окладу;
- районный коэффициент;
- премии;
- оплата основного отпуска;
- оплата отпуска по беременности и родам;
- доплата за ненормированный рабочий день;
- оплата больничного (отдельно учитывается оплата больничного за счет работодателя);
- пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет;
- стимулирующие выплаты;
- надбавка за выслугу лет;
- доплата за работу с контингентом.

Виды удержаний: НДФЛ.

Виды выплат:

- заработная плата;

- аванс;
- выплаты в межрасчетный период.

Основанием для начисления средств по оплате труда являются данные табельного учета. В ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска формируются табели учета рабочего времени по форме 0504421, в которых за каждый день месяца отражается отработанных часов (как правило – 8, в предпраздничные дни – 7) либо причины неявки (В – выходные дни, Б – дни нетрудоспособности, Р – отпуск по беременности и родам и т.д.). По каждому сотруднику отражается общее количество дней и часов, отработанных за месяц.

Расчет начислений во внебюджетные фонды производится по видам фондов и выплат: ПФР, ФФОМС, ФСС, ФСС (платежи на обязательное социальное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний).

Обязательства по почтовым расходам и расходам за услуги банка принимаются по фактическим перечислениям на основании договора на оказание услуг по приему и пересылке почтовых переводов в адрес физических лиц и договора о зачислении денежных средств на счета физических лиц соответственно и отражаются в учете в последний день месяца.

Учреждение все расходы производит в соответствии с утвержденной бюджетной сметой и в пределах установленных норм.

Расходы учреждения оформляются соответствующими документами.

Расходы на оплату услуг, оказанных сторонними организациями, принимаются к учету на основании соответствующих актов, счетов. Например, актом об оказании услуг №K000043252 от 23.10.2019 г. оформлена услуга по замене запасных частей автомобиля, оказанная заказчику ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска поставщиком ООО «Саландра». Стоимость услуги по акту составила 1 700,00 руб. Документ подписан исполнителем, имеется печать ООО «Саландра».

На сумму к оплате за оказанные услуги поставщик (ООО «Саландра») выставил счет №K000000425 от 23.10.2019 г. на сумму 1 700,00 руб. с указанием реквизитов для заполнения платежного поручения. Документ подписан поставщиком, имеется его печать.

Учет по пособиям и социальным выплатам ведется по кредитным организациям и организациям, осуществляющим доставку пособий и социальных выплат в разрезе кодов бюджетной классификации Российской Федерации.

Первичными документами по перечислению пособий и социальных выплат являются платежные поручения. Например, платежным поручением №811423 от 27.02.2020 г. оформлено перечисление ежегодных социальных выплат гражданам, награжденным знаком Почетный донор за 2020 г. в сумме 14570,36 руб. кредитной организации – Новосибирское отделение №8047 ПАО Сбербанк.

Специалисты ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска, отвечающие за выплату пособий и социальных выплат, ежемесячно до 6 числа следующего за отчетным предоставляют специалистам ответственными за ведение бухгалтерского учета Служебные записки о начисленных пособиях и социальных выплат.

Таким образом, первичный и сводный учет финансирования и использования бюджетных средств в ГКУ НСО ЦСПН Октябрьского района г. Новосибирска отражает направления поступления и расходования бюджетных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 12.01.1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. от 30.12.2020).
2. Басова А. В. Особенности ведения бухгалтерского учета в казенных учреждениях / А. В. Басова, Е. Н. Петушкова // Финансово-экономические проблемы и перспективы развития российской экономики на современном этапе: труды Всероссийской научно-практической конференции. – Хабаровск: Дальневосточный государственный университет путей сообщения, 2019. – С. 280-284.

3. Косарева К. А. Сущность и значение учетной политики / К. А. Косарева, И. Г. Целуйко // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2019. – С. 232-234.

4. Слободчикова Е. В. Организация учета и контроля в казенных учреждениях / Е. В. Слободчикова, О. А. Солдаткина // Финансовая экономика: актуальные вопросы развития. сборник трудов II Международной студенческой научной конференции: в 2 томах. – Хабаровск: Хабаровский государственный университет экономики и права, 2019. – С. 119-122.

УДК 664.6/ 664.87

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

А.К. Кутищева, студентка

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Инвестиционные ресурсы – это денежные средства и материальные ценности, которые вкладываются в проект для дальнейшего извлечения прибыли и/или другого социального эффекта. В данной статье были приведены виды инвестиционных ресурсов, источники их формирования, а также источники формирования инвестиционных ресурсов АО «Тинькофф Банк».

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, АО «Тинькофф Банк», источники формирования.

Эффективность использования инвестиционных ресурсов предприятием неразрывно связана с определением источников данных ресурсов. Именно поиск оптимальных инвестиционных ресурсов и последующее их использование определяют стратегию общей инвестиционной деятельности предприятия, а рациональное и объективное обоснование целесообразности привлечения данного ресурсного обеспечения является первоочередной его задачей [1].

Инвестиционные ресурсы (Investment sources) представляют собой все виды финансовых активов, привлекаемых с целью вложения в объекты инвестирования и призванные решать различные вопросы, которые помогут реализовать определенные программы, проекты, направленные на развитие, расширение деятельности.

В соответствии с объектами инвестирования, инвестиционные ресурсы делятся на:

1) инвестиционные ресурсы портфельного инвестирования, которые формируются за счет таких инструментов финансового рынка, как акции, облигации, страховые полисы и т.д., которые используются во время деятельности инвестиционных и других финансовых посредников;

2) инвестиционные ресурсы реального инвестирования – это ресурсы, которые принимают непосредственное участие в процессе производства продукции предприятия [2].

В соответствии с характером участия инвестора в процессе инвестирования:

1) прямые инвестиционные ресурсы – инвестор принимает непосредственное участие в инвестиционной деятельности предприятия;

2) непрямые инвестиционные ресурсы – роль инвестора заключается в предоставлении инвестиционных ресурсов предприятию без вмешательства в его деятельность и инвестиционный процесс [3].

В соответствии с источниками поступления инвестиционных ресурсов, они делятся на:

1) собственные – инвестиционные ресурсы, которыми непосредственно владеет предприятие, осуществляющее инвестиционную деятельность. К ним принадлежат прибыль и амортизационные отчисления предприятия;

2) привлеченные – инвестиционные ресурсы, которые предоставляются посторонними субъектами, через проведение эмиссии акций предприятия, привлечения средств будущих потребителей продукции, привлечения дополнительных средств в уставный фонд предприятия, целевое инвестирование государственными и коммерческими учреждениями;

3) ссудные – инвестиционные ресурсы, ссудного характера, к которым следует отнести: долгосрочное кредитование; целевые государственные кредиты; лизинг и т.д. [4]

Процесс формирования инвестиционных ресурсов основывается на следующих принципах:

1) непрерывность формирования инвестиционных ресурсов предполагает постоянный контроль менеджмента над показателями инвестиционной привлекательности и кредитоспособности предприятия для привлечения капитала в перспективе, накопление внутренних инвестиционных ресурсов за счет нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений для осуществления инвестиционных расходов в будущем;

2) сбалансированность формирования инвестиционных ресурсов означает синхронность поступления инвестиционных ресурсов с плановыми инвестиционными затратами, отсутствие избыточно привлеченного капитала и его накопление в форме сверхнормативного запаса ликвидности;

3) срочность предоставления инвестиционных ресурсов предполагает контроль над своевременностью возврата привлеченного капитала, показателями платежеспособности предприятия;

4) возвратность инвестиционных ресурсов означает оценку предприятием возможности погасить задолженность перед инвесторами и кредиторами по привлеченному капиталу;

5) платность привлечения инвестиционных ресурсов означает выплату владельцам капитала процентов либо дивидендов. Стоимость инвестиционных ресурсов из различных источников является важным фактором инвестиционного выбора предприятия [5].

Источники формирования инвестиционных ресурсов

Источниками формирования инвестиционных ресурсов в форме денежных средств выступают следующие активы: собственные денежные средства и внутренние резервы предприятия (резервами могут выступать страховые выплаты, амортизационные отчисления, различные накопления, прибыль); заемные денежные средства (кредиты, займы и другие долговые инструменты); привлеченные инвестиции, в том числе иностранные; средства, полученные из внебюджетных фондов [6].

Источники формирования инвестиционных ресурсов в форме реальных активов (трудовые, природные, материальные, технические и информационные ресурсы): амортизационные отчисления; внутрихозяйственные резервы; нераспределенная прибыль; кредиты и займы, в том числе от международных и иностранных организаций; средства, полученные от государства в виде целевого финансирования [7].

К собственным источникам инвестиций относятся:

1) финансовые средства, которые формируются на предприятии путем начисления амортизации существующего основного капитала, выделения части дохода компании на инвестиционные потребности, получения страховых выплат на ликвидацию последствий аварий или стихийных бедствий (возмещение ущерба предприятия);

2) другие активы компании (торговые марки, продукты программного обеспечения, патенты, основные фонды);

3) выпуск и реализация акций предприятия, используемые для привлечения денег;

4) средства, выделяемые безвозвратно (как правило, такие инвестиции могут осуществлять вышестоящие холдинги, промышленно-финансовые группы или компании – держатели акций);

5) благотворительные или иные взносы аналогичного характера.

К заемным источникам инвестиций относятся:

1) выделение средств из различных бюджетов (государственного, республиканского, муниципального и других), из внебюджетного фонда (финансируются целевые программы государственного, регионального или отраслевого значения). Эти источники инвестиций можно приравнять к собственным средствам, так как финансирование подразумевает безвозмездное вложение;

2) зарубежные инвестиции, поступающие в виде финансового или другого вклада (материального или нематериального) в уставной капитал совместных компаний. Кроме этого, прямые (денежные) вложения могут осуществлять государства, международные организации, предприятия различных форм собственности, физические лица. Привлечение зарубежных источников инвестиций способствует развитию международных экономических отношений;

3) разные виды займа, подразумевающие возврат средств (государственное кредитование, кредиты от фонда поддержки предпринимательства, от банков и других институтов инвестирования) [8].

«Тинькофф Банк» (до 1 января 2015 года «Тинькофф Кредитные Системы») – российский коммерческий банк, сфокусированный полностью на дистанционном обслуживании, не имеющий розничных отделений. Штаб-квартира банка расположена в Москве.

На сентябрь 2020 года «Тинькофф Банк» – третий среди российских банков в секторе розничных продуктов по востребованности у населения, а среди частных банков – крупнейший в России. Банк основан в 2006 году предпринимателем Олегом Тиньковым. 19 марта 2020 года Олег Тиньков передал свои права владения акциями TCS Group семейному трасту. 2 апреля он ушел с поста председателя совета директоров Тинькофф Банка, чтобы сосредоточиться на своем здоровье.

Организация предлагает услуги и для физических лиц, и для юридических лиц.

Физическим лицам доступна такая банковская продукция: оформление дебетовой карты; открытие кредитных карт с разными бонусными программами; открытие вклада; ипотека; кредит на автомобиль; мобильная связь и интернет и т.д.

Предпринимателям предлагаются такие продукты для бизнеса: открытие расчетного счета; эквайринг; кредиты; гарантии – предприятие предлагает три варианта банковских гарантий и займов: торги по 44-ФЗ, торги по 223-ФЗ, закупки по 615-ПП.

Внутренние источники финансирования инвестиций АО «Тинькофф Банк» включают в себя такие каналы: чистая прибыль; финансирование инвестиционного проекта осуществляется и за счет оптимизации расходов; амортизационный фонд; средства могут быть получены в результате дополнительных доходов от ранее сделанных инвестиций.

Наиболее разнообразны не внутренние, а внешние источники. Их принято объединять в 2 группы; заемные средства; привлеченные средства.

Анализ финансово-экономической деятельности кредитной организации-эмитента на основе экономического анализа динамики приведенных показателей (таблица 1).

Показатели рассчитаны на основании публикуемой бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации: за последний заверченный отчетный год и за отчетный период, состоящий из трех месяцев текущего года, а также за аналогичные периоды предшествующего года в соответствии с Указанием Банка России от 04.01.2013 г. № 3054-У «О порядке составления кредитными организациями годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности», применительно к периодам составления отчетности.

Таблица 1

Показатели финансово-экономической деятельности в тыс. руб.

Показатель	01.01.2020г.	01.01.2021г.
Уставной капитал	6 772 000	6 772 000
Собственные средства	98 634 470	118 290 384
Чистая прибыль	26 735 283	32 768 786
Рентабельность активов, %	4,82	4,82
Рентабельность капитала, %	27	27,7
Привлечённые средства	467 050 227	692 987 711

Уставный капитал не изменился.

Собственные средства (капитал) на 01.01.2021 г. составили 118 290 384 тыс. рублей, что на 19 655 914 тыс. рублей больше (19,93%) аналогичного показателя на 01.01.2020 г. Собственные средства (капитал) на 01.04.2021 г. составили 124 128 624 тыс. рублей, что на 12 623 208 тыс. рублей больше (11,32%) аналогичного показателя на 01.04.2020 г.

Чистая прибыль (непокрытый убыток) на 01.01.2021 г. составила 32 768 786 тыс. рублей, что на 6 033 503 тыс. рублей больше (23%) аналогичного показателя на 01.01.2020 г. Чистая прибыль (непокрытый убыток) на 01.04.2021 г. составила 13 853 584 тыс. рублей, что на 1 643 058 тыс. рублей больше (13,46%) аналогичного показателя на 01.04.2020 г.

Рентабельность активов на 01.01.2021 г. составила 4,82 и не изменилась по сравнению с аналогичным показателем на 01.01.2020 г. Рентабельность активов на 01.04.2021 г. составила 1,67, что на 0,41 меньше по сравнению с аналогичным показателем на 01.04.2020 г.

Рентабельность капитала на 01.01.2021 г. составила 27,70 что на 0,70 больше аналогичного показателя на 01.01.2020 г. Рентабельность капитала на 01.04.2021 г. 11,16, что на 0,57 больше аналогичного показателя на 01.01.2020 г.

Привлеченные средства на 01.01.2021 г. составили 692 987 711 тыс. рублей, что на 225 937 484 тыс. рублей больше аналогичного показателя на 01.01.2020 г. (48,38%). Привлеченные средства на 01.04.2021 г. составили 705 594 770 тыс. рублей, что на 212 790 821 тыс. рублей больше аналогичного показателя на 01.04.2020 г. (43,18%).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Турыгин О. М. Факторы инвестиционного климата, оказывающие наибольшее влияние на привлечение внешних инвестиционных ресурсов / О. М. Турыгин // Экономические науки. – 2012. – №94. – С. 154-157.
2. Запорожец Г. В. Теоретико-методические основы управления инвестиционными ресурсами организации / Г. В. Запорожец // Бизнес Информ. – 2020. – №4 (507). – С. 433-439.
3. Котуков А. А. Источники формирования инвестиций и их классификация / А.А. Котуков // Финансы и кредит. – 2018. – №29 (317). – С. 18-21.
4. Редькина Д. А., Антонов А. П. Свойства, особенности формирования и классификация инвестиционных ресурсов / Д. А. Редькина, А. П. Антонов // Развитие социально-экономического потенциала регионов: дифференциация и приоритеты. – 2020. – С. 169-174.
5. Пронникова В. Ю. Развитие комплексной классификационной системы инвестиционных ресурсов предприятий в целях повышения эффективности стратегии их формирования / В. Ю. Пронникова // Финансовые исследования. – 2018. – №4 (49). – С. 232-239.
6. Карев И. В. Об источниках инвестиционных ресурсов в экономике / И. В. Карев // Вестник воронежского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2018. – №2. – С. 216-220.

7. Андреева О. Ю. Оптимизация структуры источников формирования инвестиционных ресурсов / О. Ю. Андреева // Теория и практика современной науки. – 2017. – №6. – С. 52-55.

8. Погосян Р. Р., Сердюченко П. П. Анализ источников формирования инвестиционных ресурсов предприятия / Р. Р. Погосян, П. П. Сердюченко // Модели интеграционных решений повышения конкурентоспособности отечественной науки. – 2019. – С. 105-108.

УДК 353.5

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

И.А. Лазарев, магистрант

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы государственного регулирования алкогольного рынка, возникшие на современном этапе, а также меры государства по их решению с оценкой их эффективности.

Ключевые слова: алкогольный рынок, государственное регулирование, производство, оборот алкогольной продукции.

Алкогольная отрасль в России весьма специфична, что обусловлено двойственностью его природы. На современном этапе экономического развития государства рынок алкогольной и спиртосодержащей продукции является главным ресурсом для пополнения бюджета страны, но присутствуют и негативные последствия для общества, препятствующие демографическому развитию страны.

Актуальность государственного регулирования алкогольного рынка в настоящее время является чрезвычайно высокой, поскольку государственные органы обеспокоены лишь жестким правовым контролем над участниками алкогольного рынка, оставляя при этом в тени социальные последствия, связанные с угрозой злоупотребления алкогольных напитков населением страны.

Анализ государственного регулирования алкогольного рынка на современном этапе является необходимым для оценки эффективности его регулирования и развития, как с точки зрения обеспечения экономического роста, так и с точки зрения обеспечения безопасности его потребления и защиты граждан от присутствия «теневое сектора алкогольного рынка» и отсутствия нормы употребления алкоголя для каждого гражданина.

Именно предупреждение социально-экономических последствий негативного влияния потребления алкогольных и спиртных напитков (прежде всего на трудоспособный возраст населения) должно являться главной движущей силой активного принятия мер государственными органами власти по решению данной проблемы на современном этапе развития алкогольной отрасли в РФ.

Механизм активного вмешательства исполнительных органов власти позволит установить количественную норму потребления алкогольной продукции и улучшить благосостояние нации в целом. По оценкам ВОЗ и Министерства здравоохранения РФ за последние 10 лет уже наметилась положительная динамика снижения уровня потребления алкоголя на душу населения с 16 до 10 литров [5].

В настоящее время, несмотря на жесткие административно-правовые методы регулирования со стороны государства, нельзя не отметить, что алкогольная отрасль характеризуется самыми высокими темпами развития относительно других отраслей промышленности и сельского хозяйства (рост составил 19,4 %) в 2017 году [6].

Но даже сейчас, в связи с пандемией, Россия увеличила экспорт алкоголя и с долей 7,4% по итогам 2020 года заняла третье место среди мировых экспортёров. Также, производство спиртных напитков крепостью выше 9% увеличилось на 7,3% до 9,3 млн. декалитров, тогда как рост производства сельскохозяйственного производства 2020 году составил лишь 4% [8].

Учитывая эти оптимистичные темпы роста производства, трудно отрицать важность алкогольной отрасли для российской экономики. Основной проблемой государственного регулирования алкогольной отрасли также является – сочетание условий доступности легального конкурентоспособного продукта и недопущение столкновения потребителей с производством некачественной продукции (суррогатов). К сожалению, в настоящее время при анализе рынка алкогольных напитков очень сложно найти баланс между данными условиями.

Проблемы в этой сфере связаны с необходимостью установления оптимальных налоговых ставок, поскольку они высоки. Последняя информация о налоговых ставках по акцизам на подакцизные товары на период с 1 января 2021 года подтверждают тот факт, что акцизы, уплачиваемые с деятельности, связанной с производством и оборотом алкогольной и спиртосодержащей продукции по-прежнему являются наибольшей доходной частью бюджета страны [3, с. 193].

Установление высоких акцизных ставок ограничивает активность участников алкогольного рынка по предложению конкурентоспособного продукта по доступной цене. Высокие ставки акциза также приводят к незаконному производству суррогатов, что представляет опасность для потребителей. Присутствие «теневого рынка» алкогольных напитков требует принятие дополнительных мер защиты для граждан со стороны государства, чтобы уберечь категорию населения, которая подвергла себя потреблению некачественных алкогольных напитков.

Решением данной проблемы стало принятие меры государственного регулирования в 2016г. в лице Федеральной службы Росалкогольрегулирования по внедрению Единой государственной автоматизированной информационной системой учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (далее - ЕГАИС). В начале перехода на фиксирование алкогольной продукции в ЕГАИС привело к появлению некоторых проблем при пользовании данной системой. В частности это выражалось в постоянных технических сбоях в программе, а также в отсутствии акцизных марок нового образца, необходимых для активации и учета в ЕГАИС.

На ранних стадиях функционирования данной системы участники алкогольного рынка, включающие в себя производителей, а также организации, осуществляющие продажу алкогольной продукции, понесли убытки, поскольку были не готовы к данным нововведениям, объясняя это нехваткой квалифицированного персонала для владения данной системой.

В связи с этим ЕГАИС привела к кризису во всех сегментах алкогольной отрасли. Увеличились сроки выполнения заказов, задержки и перебои в доставке, но и последствия дефицита продукции и рост розничных цен на 10-20% коснулись и потребителей [6, с. 87].

Сейчас же, на современном этапе государственного регулирования рынка алкогольной продукции ЕГАИС играет важную роль во всей отрасли. Данная мера административно-правового регулирования нашла свое отражение в п. 2 ст. 14 Федерального закона от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (с изм. от 01.04.2020) [2]. Согласно указанной правовой норме, учет объема производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также производственных мощностей осуществляется посредством внесения данных в ЕГАИС.

Внедрение данного механизма регулирования позволило обеспечить прозрачность движения алкоголя от производителя до конечного потребителя и, соответственно,

реализовать 100%-й учет качества согласно ГОСТУ и регламентам всей продаваемой продукции. Сегодня, вследствие принятия данной нормы законодательного регулирования производители и оптовые участники алкогольного рынка подтверждают легальность производства продукции не только при наличии сопроводительных документов (товарно-транспортная накладная и др.), но и электронно в ЕГАИС.

Несмотря на борьбу государства с так называемой некачественной алкогольной продукции – суррогатами и положительную динамику при работе с ЕГАИС, в настоящее время для некоторых легальных участников алкогольного рынка этот процесс стал весьма болезненным и ресурсозатратным и они не смогли выполнить установленным требованиям, и были вынуждены ликвидироваться или уйти в теневой сектор.

Независимо от достигнутых успехов контроля над реализацией алкогольной продукции работа по усилению государственного регулирования за алкогольным рынком продолжается и сегодня. На текущем этапе развития алкогольного рынка следует двигаться в совершенно новом направлении: формирование комплексного подхода к правовому регулированию не только на федеральном уровне, но и участие региональных властей в принятии важных решений.

Решением данной проблемы, послужившей толчком к началу создания единства между различными уровнями стала разработанная в начале 2017 года Федеральной службой Росалкогольрегулирования методика оценки состояния региональных розничных алкогольных рынков, базирующуюся на 11 показателях, отслеживающих уровень легальных продаж алкоголя в регионах. Данные, полученные вследствие применения данной разработки, позволили оценить эффективность работы уполномоченных органов власти субъектов РФ по выявлению суррогатов, а также проанализировать последствия потребления населением алкогольной продукции.

Практическим следствием предпринятой меры стало внесение изменений с 2017 года на установление акцизов на алкоголь с содержанием этилового спирта свыше 9 % (за исключением пива, вин, фруктовых вин, игристых вин (шампанских), винных напитков, изготавливаемых без добавления ректификованного этилового спирта, произведенного из пищевого сырья, и (или) спиртованных виноградного или иного фруктового сусла, и (или) винного дистиллята, и (или) фруктового дистиллята) [3].

Данные изменения были закреплены в Федеральном законе от 30.11.2016 № 409-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (с изм. от 28.11.2018) и заключаются в том, что помимо 40 % акцизных доходов, которые ранее оставались региону базирования производства алкоголя, теперь еще 10 % будет передаваться субъектам РФ пропорционально объемам розничных продаж на основе данных «ЕГАИС-розница» [1].

Таким образом, прослеживается положительная динамика в формировании комплексного правового регулирования и появление заинтересованности со стороны региональных властей в увеличении легализации алкогольных напитков в РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ: // СЗ РФ. – 2000. – № 117. – ст. 193
2. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»: Федеральный закон от 30.11.2016 № 409-ФЗ: // СЗ РФ. – 2014. – № 409. – ст.1.
3. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции: Федеральный закон от 30.03.2016 № 171-ФЗ:// СЗ РФ. – 2014. – № 171. – п. 2 ст. 14.
4. О Концепции реализации государственной политики по снижению масштабов

злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года»: одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.12. 2009 № 2128-р//СЗ РФ. – 2009. - № 2128-р.

5. Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка: официальный сайт. Москва. – URL: <http://fsrar.gov.ru> (дата обращения: 27.12.2020).

6. Латынцева М. Б. Современное состояние рынка алкогольной продукции в России // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2017. № 4. С. 54-60.

7. Мазанкова Т. В. Опыт и проблемы внедрения ЕГАИС // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2018. № 2. С. 85-93.

8. Аналитический центр при Правительстве РФ: официальный сайт. Москва. URL: <http://ac.gov.ru> (дата обращения: 28.12.2020).

УДК 336.64

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КАМЕЛОТ-А»)

В.Д. Мартынова, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье проводится анализ использования денежных средств ООО «Камелот-А» при помощи коэффициентного анализа и косвенного метода.

Ключевые слова: анализ денежных потоков, эффективность использования денежных средств, косвенный метод.

Анализ денежных потоков применяется для оценки инвестиционных проектов. Такой проект может включать создание конечного актива (например, продажа автомобилей), инфраструктуры (например, дороги или строительство зданий) или исследований (включая научные и социально-экономические исследования). Любой проект можно рассматривать как генерирующий денежные потоки. Термин «денежный поток» относится к любому движению денег к инвестору или от него (физическое лицо, фирма, отрасль или правительство).

Далее проведем анализ денежных потоков на примере организации занимающейся розничной торговлей пищевых продуктов, включая напитки, и табачные изделия в неспециализированных магазинах Томской области ООО «Камелот-А».

Проведем оценку движения денежных средств ООО «Камелот-А» за 2017-2019 гг. (рис. 1).

По текущей деятельности ежегодно увеличивается отток денежных средств по сравнению с предыдущим периодом на 60,9% и 6,3% соответственно. Он в основном состоит из средств на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов. В течение всего анализируемого периода увеличился и приток денежных средств. А он в основном зависит от продажи продукции, товаров, работ и услуг в 2019 году, которая увеличилась на 4,1%.

Приток денежных средств от инвестиционной деятельности в 2017-2018 гг. увеличился с 0,5 млн руб. до 2000 млн руб., а в 2019 г. снизился до 0. Из чего следует, что предприятие продает объекты основных средств и другие внеоборотные активы, а также ценные бумаги и иные финансовые вложения. В свою очередь отток денежных средств от инвестиционной деятельности был связан с приобретением объектов основных средств, должностных вложений в материальные ценности и нематериальных активов в течение всего анализируемого периода. В 2019 году по сравнению с 2018 г. произошло снижение оттока денежных средств на 1,8%. В целом за анализируемый период отток денежных средств от

инвестиционной деятельности снизился с 1188 млн руб. до 1017,1 млн руб.

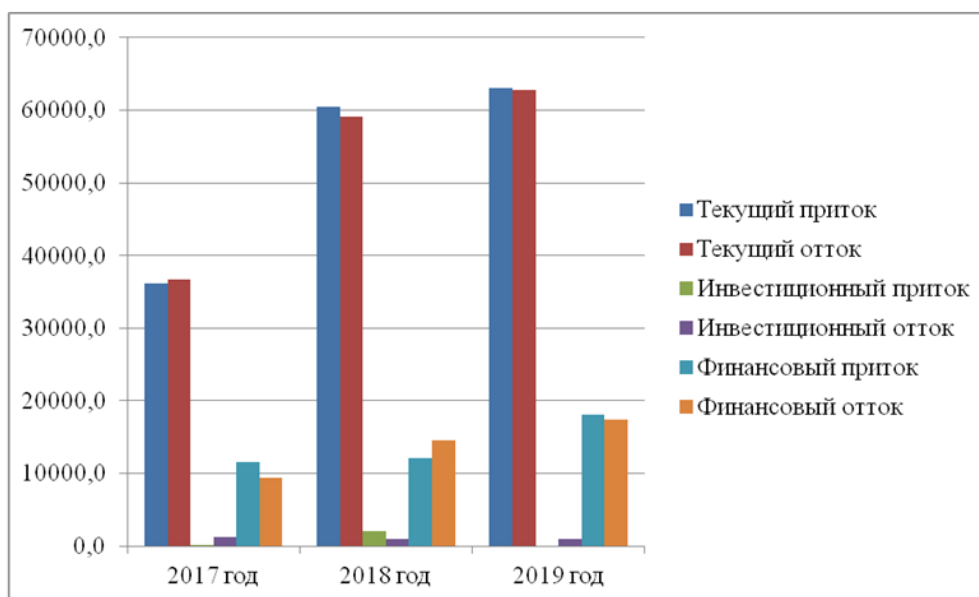


Рисунок 1 – Распределение притоков и оттоков денежных средств ООО «Камелот-А» за 2017-2019 гг., млн руб.

По сравнению с предыдущим периодом приток денежных средств от финансовой деятельности в 2019 году увеличился на 49,4%. Изменение произошло за счет поступления займов и кредитов, представленных другими организациями. С погашением займов и кредитов (без процентов) и обязательств по финансовой аренде, была связана сумма оттока денежных средств от финансовой деятельности. Погашение займов и кредитов в 2019 году увеличилось на 60,7% по сравнению с предыдущим периодом. Положительным моментом является то, что обязательства по финансовой аренде увеличиваются в течение всего анализируемого периода. В таблице 1 представлен расчет коэффициентов эффективности использования денежных средств.

Таблица 1

Коэффициенты эффективности использования денежных средств ООО «Камелот-А»

Наименование коэффициента	2017 год	2018 год	2019 год	Абсолютное изменение, +/-	
				2018- 2017	2019- 2018
Коэффициент достаточности чистого денежного потока (КДЧДП)	0,039	0,000	-0,004	-0,039	-0,004
Коэффициент эффективности денежных потоков (КЭДП)	0,008	0,000	-0,001	-0,008	-0,001
Коэффициент реинвестирования чистых денежных потоков (КРДП)	4,729	-8,144	10,548	-12,873	18,692
Коэффициент ликвидности денежного потока (КЛДП)	0,982	0,984	0,992	0,002	0,008
Коэффициент рентабельности положительного денежного потока (КРПДП)	-0,040	-0,003	-0,020	0,037	-0,017
Коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств (КРДСср)	-2,03	-0,36	-2,79	1,672	-2,435
Коэффициенты рентабельности денежных потоков по видам деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая)	0,880	0,876	0,871	-0,004	-0,005
	69583,0	26,5	-	-69556,5	-
	2,754	4,364	3,026	1,610	-1,338

Организация при очень низком коэффициенте эффективности поддерживает остаток денежных средств на заданном уровне.

Из анализа эффективности денежных потоков за 2018 и 2019 гг. можно сделать вывод, что достаточность чистого денежного потока не равномерная. В 2019 г. показал, что степень достаточности покрытия обязательств величиной чистого денежного потока, т. е. на 1 руб. обязательств организации приходится -0,004 руб. чистого денежного потока. В 2018 году выявлена небольшая величина этого коэффициента, она составила 0. Это дает возможность покрытия оттоков денежных средств величиной их поступлений.

Коэффициент ликвидности не должен иметь значение ниже единицы. В свою очередь в 2019 г. он составил 0,992, а в 2018 г. был 0,984. Повышению остатков денежных активов на конец периода способствует значение, превышающее единицы. Это означает повышение коэффициента абсолютной ликвидности организации.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что на ООО «Камелот-А» произошло увеличению денежной массы в части как их поступления, так и их оттока. Так же наблюдается превышение отрицательного денежного потока над положительным денежным потоком. Также были выявлены существенные годовые отклонения между величинами притоков и оттоков денежных средств. Анализ денежных потоков с использованием косвенного метода проведем в таблице 2.

Таблица 2

Анализ денежных потоков предприятия (косвенный метод), млн. руб.

Показатель	2017 год		2018 год		2019 год	
	Приток	Отток	Приток	Отток	Приток	Отток
Сальдо денежных средств на начало года	225		649		648	
Величина чистой прибыли	221			1898		221
Сумма амортизации		2127	3075			1562
Изменение остатков запасов		1225		675		879
Изменение НДС	10		7		11	
Изменение ДЗ		78		217	194	
Изменение денежных средств		396	1		56	
Изменение прочих оборотных активов				1		18
Изменение кредиторской задолженности	2338		2790		1787	
Изменение краткосрочных кредитов	692			1707	576	
Итого по текущей деятельности	3261	3826	5873	4498	2624	2680
Чистый денежный поток по текущей деятельности	-565		1375		-56	
Инвестиционная деятельность		-1188	965			-1017
Финансовая деятельность	2177			-2341	776,0	
Чистый денежный поток предприятия	424		-1		-56	
Остаток денежных средств на конец года	649		648		592	

Как видно из расчетов, чистый денежный поток по текущей деятельности в 2017 - 2019 гг. имеет отрицательное значение, что связано с влиянием таких факторов, как: начисление амортизации; изменение краткосрочных кредитов. Инвестиционная деятельность оказывала на денежный поток отрицательное воздействие в 2017 г. и 2019 г. Финансовая деятельность положительно влияла на денежный поток в 2017 г. и 2019 г. В целом, для предприятия чистый денежный поток был отрицательным за анализируемый период.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алехина Л. Н. Возможность генерирования денежных потоков группы взаимосвязанных компаний в условиях цифровизации развитие финансовых отношений в период становления цифровой экономики / Л. Н. Алехина // Материалы II Международной научно-практической конференции; под научной редакцией А. Ю. Румянцевой. - 2019. - С. 237-240.
2. Дудкина В. Э. Анализ денежных потоков ООО «Сибирская Нива» / В.Э. Дудкина, С.Н. Матвиенко // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – 2019. – С. 191-194.
3. Морозова М. А. Анализ моделей управления и использования оборотного капитала организаций / М. А. Морозова, С. Н. Матвиенко // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. – 2019. – С.243-245.
4. Мокина Л. С. Анализ денежных потоков и управление ими как важные элементы финансовой политики хозяйствующего субъекта / Л. С. Мокина // Журнал исследований по управлению. – 2018. – Т. 4. – № 1. – С. 66-76.

УДК 336.64

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Д. Мартынова, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматриваются понятие и виды денежных потоков организации. Также исследуются принципы и этапы анализа денежных потоков организации.

Ключевые слова: денежные потоки, виды денежных потоков, этапы анализа денежных потоков.

Анализ денежных потоков применяется для оценки инвестиционных проектов. Такой проект может включать создание конечного актива (например, продажа автомобилей), инфраструктуры (например, дороги или строительство зданий) или исследований (включая научные и социально-экономические исследования). Любой проект можно рассматривать как генерирующий денежные потоки. Термин «денежный поток» относится к любому движению денег к инвестору или от него (физическое лицо, фирма, отрасль или правительство).

Денежный поток – это непрерывный процесс движения наличных и безналичных денег. Все виды хозяйственной и финансовой деятельности компании сопровождаются поступлениями и платежами [1]. Грамотный и эффективный финансовый менеджмент способствует получению дополнительной прибыли и увеличению активов предприятия. Необходимо включать в оборот даже временно свободные остаточные средства и непрерывно увеличивать инвестиционные ресурсы [2].

При высоком уровне синхронизации денежных потоков и оттоков по объему и во времени снижается реальная потребность компании в текущем и страховом остатке средств. Такая стратегия управления нацелена на сокращение резервов инвестиционных ресурсов, которые формируются в процессе реального инвестирования. Грамотный финансовый менеджмент способствует открытию новых источников прибыли. Эффективное управление различными видами денежных потоков позволяет сформировать дополнительные ресурсы

для инвестирования (investments) – размещения капитала с целью получения прибыли [3].

Процесс управления денежными потоками фирмы опирается на несколько основных принципов. Это условия обеспечения [4]:

1. Информативной достоверности. Источником сведений служит бухгалтерность компании. Финансовый менеджмент должен быть обеспечен обязательной информационной базой.

2. Сбалансированности – управление множеством разнонаправленных денежных потоков должно быть подчинено единым целям и требует оптимизации потоков по видам, объемам, периодам времени.

3. Эффективности. Для денежных потоков характерна существенная неравномерность поступления и использования во временных диапазонах, что зачастую приводит к возникновению некоторых объемов свободных денежных средств, рассматриваемых как непроизводительные активы до момента их применения.

4. Ликвидности. Неравномерность некоторых видов денежных потоков может создать дефицит денежных средств, негативно сказывающийся на платежеспособности фирмы.

Анализ показателей притока и оттока средств удобнее выполнять с помощью отчета о движении средств. В соответствии с международным стандартом IAS7 «Отчет об изменениях в финансовом положении» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) является основным источником информации для анализа (АДП). Он составляется не по источникам и направлениям движения средств, а по сферам деятельности организации – операционной (текущей), инвестиционной и финансовой [5].

При составлении отчета о движении денежных средств и изменениях в финансовом положении предприятия определяются показатели денежных средств, полученные организацией в результате деятельности: операционной (текущей); инвестиционной; финансовой. Для формирования отчета о движении денежных средств используются данные баланса и вывода о финансовых результатах.

Таким образом, денежный поток – это совокупно распределенные во времени поступления и выплаты, которые формируются в результате деятельности предприятия. Финансовый менеджмент компании должен ориентироваться на основные положения:

Активное управление всеми видами денежных потоков организации позволяет сократить потребности предприятия в кредитах и займах. Финансовые ресурсы могут формироваться из внутренних источников только при рациональном и экономном отношении к материальным ресурсам и рациональной хозяйственной деятельности. Это особенно важно для молодых развивающихся компаний, так как для них ограничен доступ к внешним финансовым источникам (кредитам, займам, ссудам) [3].

Увеличение скорости оборота капитала происходит вследствие сокращения длительности циклов производства и финансирования, снижения потребности в финансовых средствах, которые обслуживают хозяйственную деятельность организации. В результате прибыль компании быстро увеличивается.

Значительно снижается риск неплатежеспособности и банкротства предприятия. Даже при успешной экономической деятельности и получении достаточной прибыли могут появляться периоды неплатежеспособности. Это случается из-за недостаточной сбалансированности притока и оттока средств во времени. Только хорошо организованная синхронизация прихода и расхода средств может избавить организацию от риска неплатежеспособности.

Обобщая изученные методики можно отметить, что весь процесс финансового анализа проводится в несколько этапов, которые отражены в таблице 1.

Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств, который, согласно международному стандарту, формируется не по источникам и направлениям использования средств, а по сферам деятельности организации – операционной (текущей), инвестиционной и финансовой. Он является основным источником

информации. Кроме него, основными источниками информации для анализа денежных потоков организации являются отчет о финансовых результатах и бухгалтерский баланс [6].

Таблица 1

Этапы финансового анализа денежных потоков организации

Этап	Сущностная характеристика выделенного этапа
Первый этап	Исследование динамики общего объема денежного оборота организации и эффективности его накопления
Второй этап	Анализ динамики объема и структуры поступлений денежных средств организации по источникам их формирования.
Третий этап	Изучение расходования денежных средств организации.
Четвертый этап	Анализ сбалансированности между положительным и отрицательным денежными потоками организации.
Пятый этап	Изучение формирования величины чистого денежного потока в динамике и его качество
Шестой этап	Изучение равномерности при формировании денежных потоков организации в разрезе отдельных интервалов времени
Седьмой этап	Выявление синхронности в формировании положительного и отрицательного денежных потоков
Восьмой этап	Анализ ликвидности денежных потоков
Девятый этап	Анализ эффективности денежных потоков организации

Таким образом, в целом же эффективное управление денежными потоками с учетом кредиторской задолженности возможно только при условии детализации информации в системе аналитического учета за счет отражения задолженности на дополнительных счетах по вероятной рыночной стоимости. Поэтому условия детализации следует изучить дополнительно, и адаптировано для каждой организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Морозова М. А. Теоретические аспекты управления оборотным капиталом организации / М. А. Морозова, С. Н. Матвиенко // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. – 2019. – С. 245-248.
2. Дудкина В. Э. Сущность денежных потоков организации / В. Э. Дудкина, С. Н. Матвиенко // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – 2019. – С. 194-196.
3. Гильмутдинова А. И. Анализ денежных потоков предприятия интеграция науки, общества, производства и промышленности / А. И. Гильмутдинова // сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2019. - С. 28-30.
4. Гребенюк И. И. Увеличение денежных потоков организаций с помощью инструментов цифровой экономики / И. И. Гребенюк // 25 лет оценочной деятельности в Российской Федерации: траектория развития. Материалы Десятой Международной научно-практической конференции; под ред. И.В. Косоруковой. - 2019. - С. 208-215.
5. Кричевец Е. А. Разработка модели факторного анализа эффективности денежного потока предприятия / Е. А. Кричевец // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2020. - № 3(42). – С. 32-41.
6. Маковеева Е. Н. Управление денежными потоками на предприятии: проблемные вопросы проблемы и тенденции научных исследований в системе образования / Е. Н. Маковеева // Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 157-158.

ПОИСК И ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИИ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В.В. Моисеева, магистрант

Научный руководитель: Т.Ю. Калошина, канд. социол. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются основные инструменты, которые применяются в практике различных компаний для эффективного закрытия вакансии.

Ключевые слова: подбор персонала, поиск персонала, инструменты подбора персонала, технологии поиска персонала, управление персоналом, закрытие вакансии.

В современном обществе непрерывно появляются новые инструменты поиска и подбора персонала. На данный момент доступны дистанционные методы проведения собеседований, как групповых, так и индивидуальных посредством видеосвязи. Участники собеседования могут находиться в разных концах города, страны и даже планеты. Несомненно, это упрощает ведение собеседования, но требует технической осведомленности.

Прежде чем проводить собеседования необходимо найти потенциального кандидата на должность в этом может помочь использования интернет-технологий в подборе персонала. Поиске кандидатов можно производить как на специализированных сайтах, так и можно использовать социальные сети и еще разные платформы для размещения вакансий.

Рассмотрим несколько инструментов, которые можно внедрить в компанию для эффективного закрытия вакансии.

Специализированных сайтах, таких как HeadHunter.ru, SuperJob.ru, rabota.ru, rdw.ru и другие. Используя данные площадки можно значительно сократить время на поиск персонала. На сайте можно разместить с полным или кратким описанием вакансии.

Использования социальных сетей для размещения вакансии. На сегодняшний день это способ поиска персонала стал актуален из-за массового перехода людей в онлайн. Публикация коротких видеороликов о компании, о вакансии ВКонтакте, Instagram, Facebook, онлайн-чаты – Telegram и других социальных сетях позволит привлечь внимания к компании и даст возможность познакомиться кандидатов как с деятельностью компании в целом, так и с отдельной ее составляющей, например, с корпоративной культурой. У кандидата появится шанс увидеть компанию изнутри. Также создание официального сообщества позволит делиться сведениями не только о вакантной должности, но информацией о компании, о сотрудниках тем самым можно создать определенный имидж.

Онлайн-сервисы по подбору персонала. Такие сервисы как Skillaz, Mails.wtf, Хантфлоу, Поток, FriendWork Recruiter, GoRecruit и другие помогают искать и обрабатывает кандидатов. Такие сервисы помогают подобрать кандидатов, тем самым облегчают работу специалиста по персоналу. Их использование обеспечивает:

1. Большой обхват аудитории. Возможность найти специалистов с небольшим опытом, например, узкопрофильные специалисты.
2. Оперативность.
3. Возможность редактировать объявление.
4. Низкие затраты на специализированные сайты и социальные сети.
5. Дает возможность создать привлекательный бренд.

Социальные сети дают возможность ближе познакомиться с реальным человеком, узнать, чем он живет, что его волнует, с кем он общается, и о чем он действительно думает в нерабочей обстановке. Также социальные сети активно используют специалисты по подбору персонала крупных компаний, чтобы переманить конкретного специалиста, который не выкладывает свое резюме на рабочих сайтах и уже имеет работу [2].

Минусы, использования социальных сетей, следующие:

1. Необходимо периодически обновлять вакансию.

2. Недостоверность информации. Опубликованные в социальных сетях сведения о рабочем месте или кандидате на него могут быть неполными или даже неверными. Поэтому подбор персонала практически никогда не обходится без личного контакта соискателя с работодателем.

Не все кандидаты могут воспользоваться форматом видеоконференции из-за отсутствия оборудования или незнания технологии.

Нужно нанимать отдельного работника, который будет заниматься продвижением бренда работодателя в интернете или отправить на обучение менеджера по персоналу, который уже работает в компании.

Все больше работодателей прибегают к использованию в практике сразу нескольких инструментов подбора и отбора персонала. Рассмотрим подробнее практические инструменты компаний.

Стрессовое интервью. Данный метод предназначен для выявления стрессоустойчивости кандидата. Для проведения такого вида собеседования необходимо создать стрессовые условия и наблюдать, как кандидат будет справляться с ними. Одно из главных правил, гласит о том, что после проведения стрессового интервью нужно признаться о том, что это было именно стрессовое интервью и его целях, иначе мало людей пошли бы работать в компанию, где к ним относились пренебрежительно, грубо и даже задавали неприличные вопросы. Стрессовое интервью подразумевает создание для человека психологически некомфортной ситуации для того, чтобы проследить за его дальнейшими действиями, реакцией. Но не стоит его использовать в предприятиях, где все-таки не так чрезвычайно важна стрессоустойчивость, так как можно лишиться потенциальных работников [3].

Интеллектуальное интервью – новый стандарт собеседования при приеме на работу. Головоломки, загадки и вопросы с подвохом – и все это уже используется. Такой подход позволяет выявить высоко мотивированных сотрудников, новаторов, способных четко и логически мыслить, способных работать по двадцать пять часов в день, если нужно срочно закончить проект. Темпы развития современного мира требуют молниеносных и креативных решений от представителей самых разных профессий. И корпоративный мир начинает осваивать особые методы подбора персонала, характерные для динамичных высокотехнологичных компаний [2].

Соционика как метод подбора персонала. Соционика – это наука помогающая выяснить как человек мыслит и позволит выяснить как человек поступит в той или иной ситуации. В отличие от психологии она позволяет ответить на такие вопросы как как мыслит человек? Как он воспринимает информацию? Какие поступки можно предсказать?

Графология. Французская графология является вполне официальным инструментом отбора кандидатов, особенно в государственных структурах. Хотя нет исследования с уверенностью и на 100% доказывающих связь почерка человека с чертами его личности, хотя определенная связь, конечно, имеет место быть. В нашей стране графология распространена слабо, может быть, из-за трудности интерпретации результатов, а может быть, из-за отсутствия специальных обучающих программ [1].

Бизнес-кейсы. Кандидатам предлагается разрешить конкретную ситуацию, предложенную рекрутером. Ситуация, которую взяли из реальной жизни компании, которая требует нестандартного разрешения.

Рассмотренные нами инструменты не могут дать стопроцентную гарантию того, что выбор кандидата окажется верным, и рассмотренные практики подбора персонала этого не обещают. Но данные инструменты можно использовать в качестве вспомогательных технологий при решении о найме кандидата.

Стоит отметить, что подбор и отбор персонала являются обязательной составляющей для каждой компании, потому что именно люди являются фундаментом компании, по

которому можно судить об имидже, развитии и эффективности её деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Денисова А. В. нетрадиционные методы подбора персонала: особенности применения и рейтинг популярности // <https://www.b-seminar.ru/article/show/188.htm>
2. Жариков В. В., Лыжникова М. А. Инновационные технологии отбора персонала // ЭКОНОМИНФО. 2014. №21. С. 71-79.
3. Караваев В. М. Технологии найма персонала и их эффективность // Интерактивная наука. 2020. №7 (53). С. 83-86.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 695 с.
5. Малинина Е. А. Современные процедуры найма и отбора персонала, подходы к оценке их эффективности / Е. А. Малинина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 109–114.

УДК 347.27

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

А.О. Монгуш, студентка

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Материалы данного исследования отражают основные показатели ипотечного кредитования в РФ, дают представление о моделях ипотечного кредитования, распространённых в практике российских банков, об изменениях, спровоцированных эпидемиологической ситуацией в стране в 2020 году.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, модели, ссуда, кредит.

В настоящее время услугами ипотечного кредитования пользуются более 6-7% населения, на рынке недвижимости каждая седьмая сделка проходит с применением ипотечного кредита. Российская Федерация входит в число стран с низким уровнем обеспеченности населения услугами ипотечного кредитования.

Ипотечные кредиты благоприятно сказываются на экономике страны, в которой выдаются. Это обусловлено ростом спроса на рынке недвижимости и строительства. Также при помощи ипотечного кредитования улучшается уровень жилищных условий населения, что также является позитивным качеством.

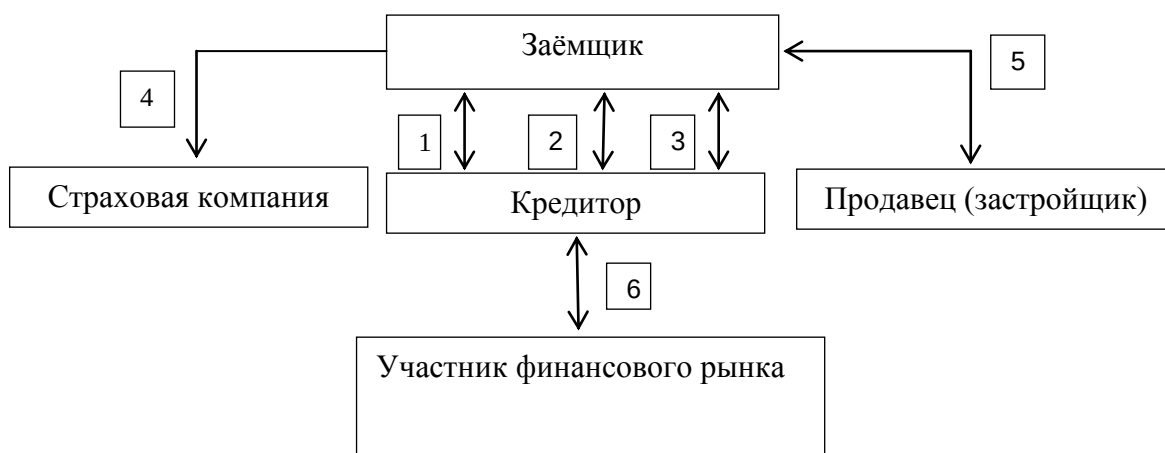
В научно-исследовательской литературе под ипотечным кредитом принято понимать такой кредит, который был выдан под залог недвижимости. При этом, в широком смысле ипотечное кредитование представляет собой целостный механизм. Он основан на реализации отношений, которые возникают по поводу выдачи, продажи и обслуживания ипотечных кредитов.

Существуют различные виды ипотечного кредита. Так, выделяют строительный кредит, под которым подразумевается кредитование жилищного строительства. Еще одна разновидность – это ипотечный жилищный кредит.

Ипотечный жилищный кредит принято классифицировать по различным критериям. Так, можно выделить такой параметр, как цель получения ипотечного жилищного кредита. В связи с ней можно выделить инвестиционный и потребительский кредиты [2].

Развитие и организация ипотечного кредитования ощущает на себе воздействия целого комплекса внешних и внутренних факторов: политических, экономических, правовых и исторических.

Вне зависимости от страны кредитования, экономическая теория разделяет способы ипотечного кредитования в зависимости от способа рефинансирования на одноуровневую и двухуровневую модель кредитования. Одноуровневая модель – это модель, согласно которой производится выдача банком ипотечных кредитов с дальнейшей самостоятельной эмиссией ипотечных ценных бумаг облигационного типа.



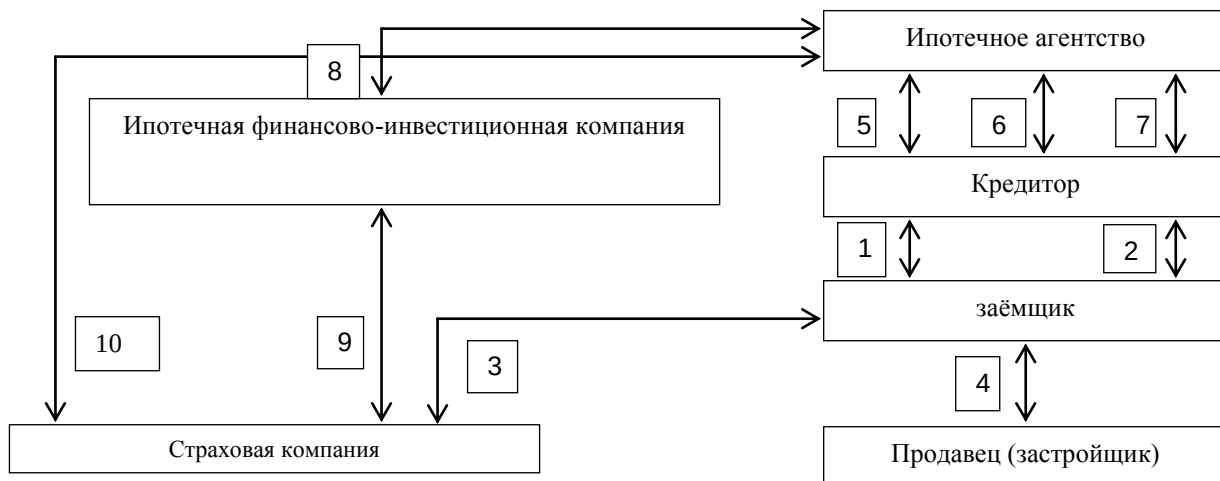
1. Договор о накопительном жилищном вкладе
2. Кредитный договор.
3. Договор ипотеки.
4. Договор страхования заложенного жилья.
5. Договор купли-продажи жилья.
6. Договор займа, договор купли-продажи закладных листов.

Рисунок 1.1 – Немецкая одноуровневая модель

В Российской Федерации на сегодняшний день реализована адаптированная модель двухуровневого ипотечного кредитования. Ее основой является американская модель кредитования. По сравнению с американской системой андеррайтинга заемщиков, в России банки более требовательны при анализе финансовой состоятельности клиентов. С одной стороны, это замедляет развитие ипотечного кредитования, но с другой - доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам в России значительно ниже.

Особенности ипотечного кредитования в России на современном этапе обусловлены внешнеэкономической ситуацией, вызванной новым вирусом коронавирусной инфекции (Covid-19). В Российской Федерации реакция населения на происходящие события в мире была следующей: в 2020 году рекордно выросло количество выдаваемых кредитов. Так, объем выданных в 2020 году кредитов на жилье на 51% превысил объем ипотечного кредитования в 2019.

Лидерами по ипотечному кредитованию в России являются ПАО «Сбербанк» и ПАО «ВТБ». При этом объемы кредитования ПАО «Сбербанк» составили в 2020 году 2,1 трлн. рублей, что в 2 раза превышает объёмы выданных ипотечных кредитов ПАО «ВТБ».



- | | |
|--|---|
| 1 – Кредитный договор; | 6 – Агентский договор; |
| 2 – Договор об ипотеке; | 7 – Договор переуступки прав требования по ипотечным кредитам; |
| 3 – Договор страхования заложенного жилья; | 8 – Договор о порядке осуществления операций с ценными бумагами ипотечного агентства; |
| 4 – Договор купли-продажи жилья; | 9 – Договор страхования предпринимательского риска; |
| 5 – Генеральное соглашение; | 10 – Договор купли-продажи ценных бумаг. |

Рисунок 1.2 – Классическая американская модель

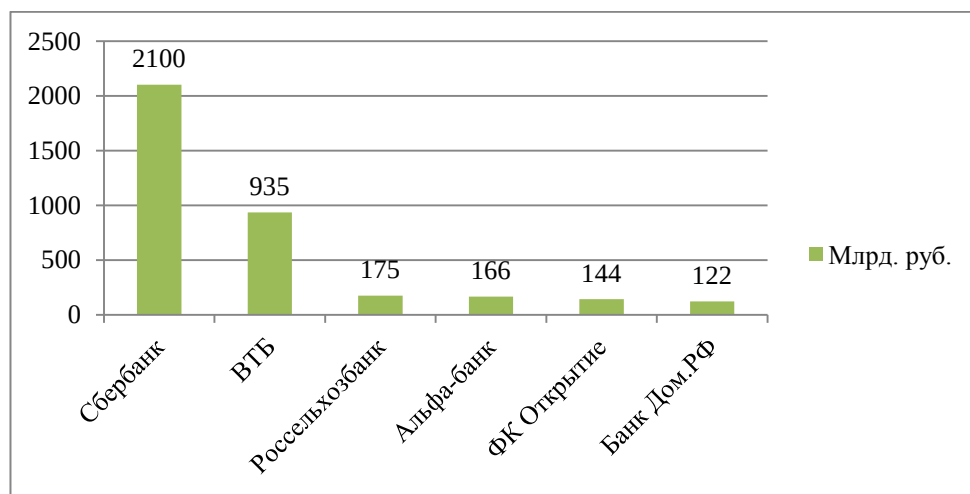


Рисунок 1 – Объемы ипотечного кредитования в 2020 году, млрд. руб. [1]

Ипотечное кредитование в Российской Федерации развивается довольно стремительно. Однако объективно существуют некоторые негативные факторы, сдерживающие развитие ипотечного кредитования. Несмотря на то, что в Российской Федерации спрос и потребность в ипотечных кредитах довольно высок, он сдерживается высокой стоимостью ипотечного кредитования [3].

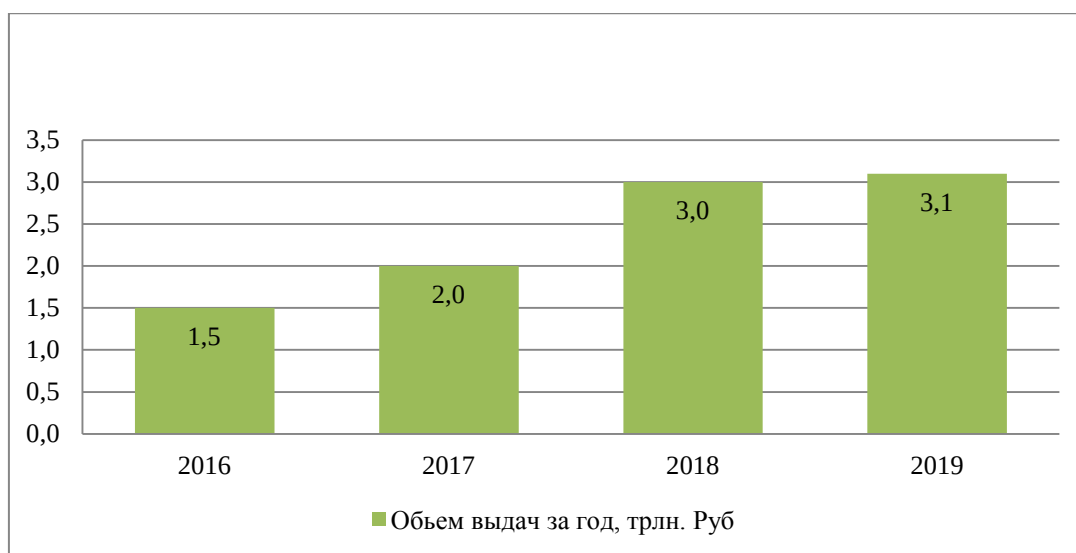


Рисунок 2 – Динамика выдач ипотечных кредитов[1]

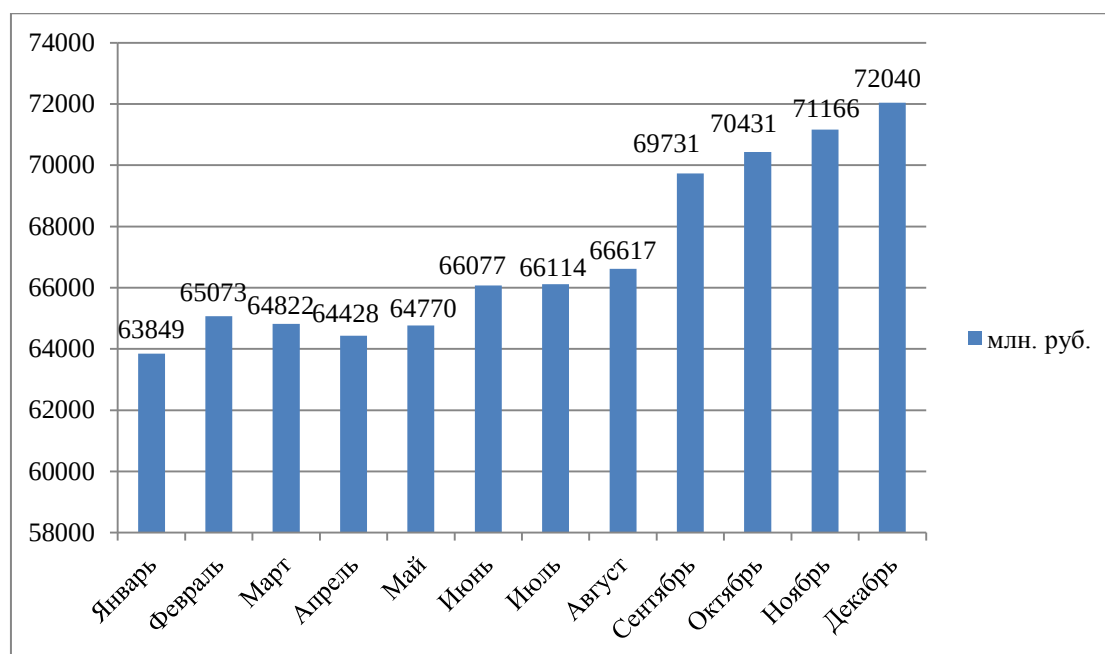


Рисунок 3 – Динамика просроченной задолженности по ипотечным кредитам в 2020 году, млн руб.

На рисунке 3, наглядно можно увидеть значительный рост просроченной задолженности. Подобная тенденция сохранилась и в 2021 году. Таким образом, увеличился не только объем кредитования, увеличился и объем просроченной задолженности, что нельзя оценивать позитивно.

Таким образом, можно сделать вывод о высоком значении ипотечного кредитования для экономического и социального развития страны. Кредитование в принципе всегда благоприятно сказывается на экономике, если оно контролируемо и не выходит за рамки разумного объема выдачи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 27.04.2021).

2. Астапов К. Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом / К. Л. Астапов // Деньги и кредит. 2019. - № 4. - С. 45-49.
3. Большакова Ю. А. Факторы и показатели устойчивого развития социальной инфраструктуры сельских территорий // Вестник НГИЭИ. 2020. № 11 (51). С. 15-21.
4. Бондалетов В. В. Анализ механизма государственного регулирования инвестиционно-инновационных процессов в сфере жилищного строительства. Материалы Афанасьевских чтений. 2019. Т. 1. № 10. С. 63-72.

УДК 347.27

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»

А.О. Монгуш, студентка

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Материалы данного исследования раскрывают актуальность и необходимость совершенствования модели ипотечного кредитования в коммерческом банке, поскольку, для любого банка они играют очень важную роль. По большому счету ипотечное кредит – это вид сделки, когда банк предоставляет клиенту целевой кредит на приобретение конкретной недвижимости под залог имущества, находящегося в его собственности.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, модели, ссуда, кредит.

Ипотечное кредитование в России является важнейшим звеном финансового рынка.

Ипотечное кредитование представляет собой один из наиболее активно развивающихся направлений на российском рынке. Ведь данный вид кредита даёт возможность среднестатистическому гражданину получить квартиру сразу после покупки, при этом полную стоимость своей покупки оплачивать в течение нескольких лет.

Рассмотрим существующие проблемы ипотечного жилищного кредитования в РФ и Новосибирской области.

Характерной проблемой в Российской Федерации и Новосибирской области связанной с ипотечным кредитованием является проблема долгостроя. Представим данные ввода жилья в РФ за период с 2010 – 2020 гг. на рисунке 1.

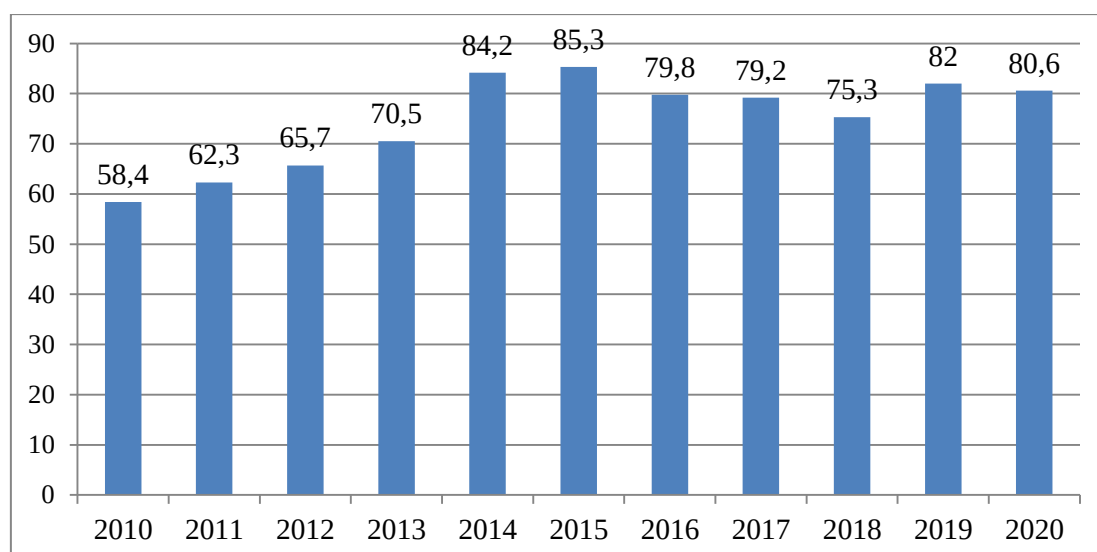


Рисунок 1 – Ввод жилья в РФ, за период 2010 – 2020 гг., млн м²

В январе-ноябре 2020 года введено 64,4 млн кв. м жилья, что выше значений прошлого года на 1,4%, в том числе в многоквартирных домах (МКД) – 30,4 млн кв. м жилья (–1,4%), в индивидуальных домах – 34,0 млн кв. м (+4,0%).

Следующей проблемой, связанной с ипотечным жилищным кредитованием в РФ и Новосибирской области является уровень доступности покупки семьями жилья в ипотеку.

В таблице 3.2 рассмотрим рейтинг регионов Российской Федерации по доступности покупки семьями жилья в ипотеку по итогам 2020 г. В сравнении с 2019 г [2].

Таблица 1

Рейтинг регионов по доступности покупки семьями жилья в ипотеку по итогам 2020 г.

В сравнении с 2019 г., % [2]

Место	Субъект Российской Федерации	Доля семей, которые могли купить квартиру в ипотеку в 2020 году	Доля семей, которые могли купить квартиру в ипотеку в 2018 году
1	Ямало-Ненецкий автономный округ	71,6	70,9
2	Магаданская область	65,7	63,8
3	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	56,6	57,2
4	Ненецкий автономный округ	54,7	53,1
5	Ленинградская область	48,2	45,4
6	Камчатский край	47,7	45,6
7	Мурманская область	46,6	43,8
8	Республика Саха (Якутия)	46,4	41,4
9	Томская область	46,3	41,3
10	Республика Томи	44,9	41,9
40	Новосибирская область	32,3	28,8
84	Республика Ингушетия	10,8	8,5

По данным таблицы 1, можно сделать вывод о том, что наибольшая доля семей, которая может купить квартиру в ипотеку по итогам 2020 г., а именно 71,6 % приходится на Ямало-Ненецкий автономный округ.

Следующая проблема – увеличение процентных ставок по ипотечному кредитованию.

Из-за роста процентной ставки снижается спрос на приобретение жилья с использованием ипотечных жилищных кредитов. Представим данные на рисунке 2.

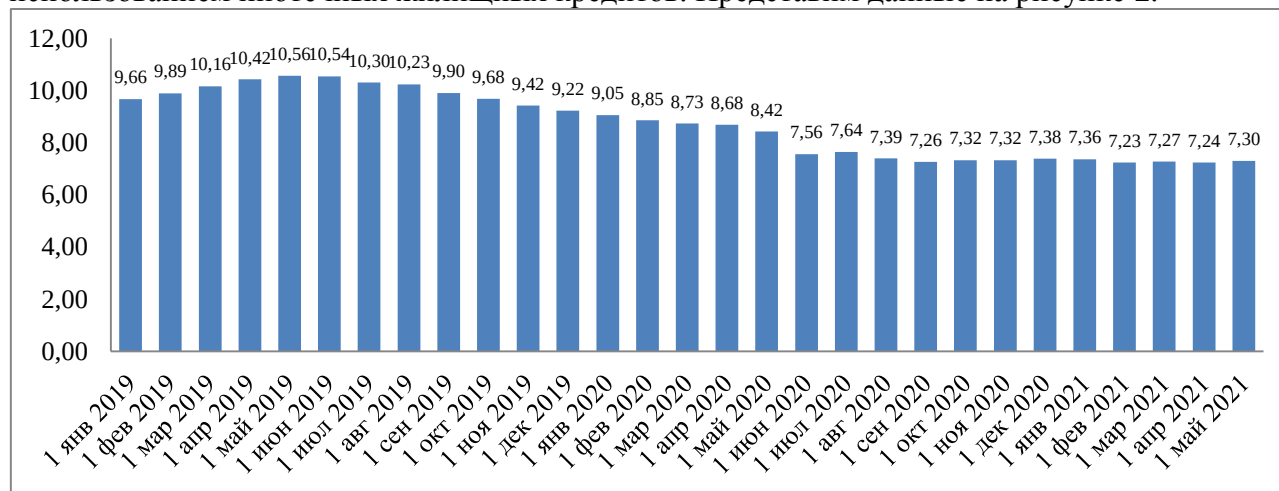


Рисунок 2 – Динамика изменения средневзвешенной процентной ставки по ИЖК в РФ, в помесечном разрезе за период с 01.01.2019-01.05.2021 гг.

Таким образом, из представленного рисунка, можно отметить вновь рост процентных

ставок. За период с 01.01.2019-01.05.2021 гг. процентная ставка в среднем росла до 01.09.2019, но в связи с пандемией ставки начали вновь понижаться. Так с 01.06.2021 года средневзвешенная процентная ставка колеблется около 7%, а в мае 2021 года составила 7,3 %. Данная ситуация называется историческим минимумом.

Для совершенствования ипотечного кредитования в Банке ПАО «Сбербанк» предложена модель ипотечного жилищного кредитования, которая направлена на кредитование с пониженной ставкой в экологически чистых районах в Новосибирской области.

Также предложенная модель предполагает введение «зелёных» облигаций в ПАО «Сбербанк», так как финансирование будет происходить благодаря держателям «зелёных» облигаций (Эко-облигации).

Эко-облигации – это специфический тип долговых бумаг, предназначенный для финансирования экологических проектов. «Зелёные» облигации отличаются от обычных бондов тем, что привлечённые с их помощью средства должны расходоваться по эко-направлению.



Рисунок 3 – Экологическая карта г. Новосибирска с условными обозначениями экологических рисков

Экологические проблемы заслуживают пристального внимания со стороны государства, в связи, с чем закономерно возникает необходимость в инструментах оценки и прогнозирования факторов, влияющих на устойчивость ипотечного процесса.

Предлагаемая программа в рамках выпускной квалификационной работы называется «Эко-Ипотека». Идея проведенного исследования заключается в предложении пониженной ставки на ипотечное кредитование для экологически чистых районов города Новосибирска и повышенной ставки для загрязнённых районов. Претендовать на «Эко-Ипотеку» могут держатели «зелёных» облигаций.

Далее на рисунке 4 рассмотрим схему модели «Эко-Ипотека»

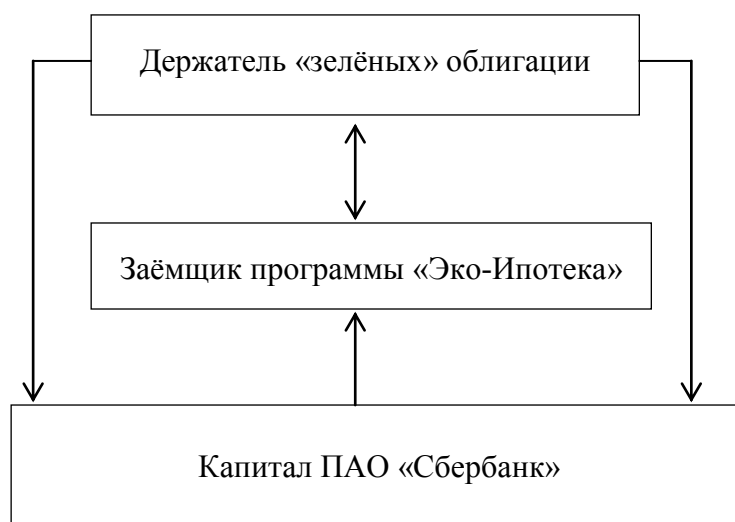


Рисунок 4 – Схема модели «Эко-Ипотека»

Условия для держателей «зелёных облигации» для получения ипотеки «Эко-Ипотека»:

- Сумма «зелёных» облигации должна быть не менее 3% от стоимости приобретаемого жилья;
- владельцем «зелёных» облигаций считается действующий держатель облигации либо бывший держатель облигации, если срок облигации составляет не менее 2 лет.

Далее на рисунке 5 предлагается рассмотреть карту города Новосибирска со ставками данной программы по районам.



Рисунок 5 – Карта г. Новосибирска с предложенными ставками по районам по программе «Эко-Ипотека»

Конкретные параметры ипотеки определяются индивидуально для каждого клиента. ПАО «Сбербанк» имеет репутацию довольно лояльного кредитора, особенно если дело касается программ социально-экологической направленности.

Рассмотрим варианты предоставления ипотечного жилищного кредита по программе «Эко-Ипотека»

Допустим, ПАО «Сбербанк» готов заложить под льготные 5,5-6 % в экологически чистых районах и на дома из экологически чистых материалов 100 млн руб. в год. по Новосибирску.

С помощью калькулятора расчётов ипотеки рассчитаем минимальную сумму ипотечного кредита со средним сроком погашения, по стоимости недвижимости.

Сумма кредита 3 млн руб.;

– срок кредита – 20 лет;

– ставка – 5,5 %;

– вид платежа – аннуитетный;

– ежемесячный платёж составил 20 637 руб.;

– переплата по процентам за кредит – 1 952 789 руб.

Оставляем те же условия только меняем ставку на 6 %.

– ежемесячный платёж составил 21 493 руб.;

– переплата по процентам за кредит – 2 158 304 руб.

Рассмотрим, как будет изменяться доход банка по использованию программы «Эко-ипотека», по годам с 2021-2023 гг.

Доход банка во многом зависит от количества людей, которые обратились в банк для оформления ипотечного жилищного кредитования, от изменения количества лет предоставления ипотечного жилищного кредитования.

Рассчитаем примерный прогноз, исходя из следующих условий:

Количество семей получивших ипотечный кредит по программе «Эко-ипотека» в 2021г. – 20 семьи, в 2022 – 30 семьи, в 2023 – 40 семьи.

Общая сумма ипотечного жилищного кредитования на одну семью: 3 млн руб.

Процентная ставка составляет 6 %.

Срок ипотечного жилищного кредитования составит: в 2021 г. – 10 лет, в 2022 г. – 10 лет, в 2023 г. – 10 лет.

Вид платежа дифференцированный, то есть кредит погашается в равных долях, а также оплачиваются начисленные проценты за текущий месяц.

Рассчитаем доход банка за пользование таким кредитом и общий доход банка за период с 2021-2023 гг. Для расчётов воспользуемся ипотечным калькулятором.

В таблице представлен прогнозный доход банка от внедрения программы «Эко-ипотека» за период с 2021-2023 гг.

По данным таблицы 2, можно сделать вывод о том, что общий доход банка с внедрением программы по ипотечному жилищному кредитованию «Эко-Ипотека» составит 81 675 000 тыс. руб., за общее количество лет пользования кредитом. Внедрение новой программы ипотечного жилищного кредитования, для Банка ПАО «Сбербанк», поможет привлечь новых клиентов, и тем самым повысит их конкурентоспособность на рынке банковских услуг и увеличит прибыль.

Таблица 2

Прогнозный процентный доход банка (без учёта расходов) от внедрения программы «Эко-Ипотека» за период с 2021-2023 гг.

Показатель	Тенденция изменения по годам		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Количество семей по программе «Эко-Ипотека»	20	30	40
Общая сумма ИЖК, руб.	60 000 000	90 000 000	120 000 000
Процентная ставка	6 %	6 %	6 %
Срок ИЖК, лет	10	10	10
Вид платежа	дифференцированный	дифференцированный	дифференцированный
Процентный доход банка за 10 лет, руб.	18 150 000	27 225 000	36 300 000
Общий процентный доход банка от выданных ипотечных кредитов за период с 2021-2023 гг. по программе «Эко-Ипотека», руб. (по итогам 2021- 2033 г.).	81 675 000		

Таким образом, по итогам исследования предложенная программа «Эко-Ипотека» будет выгодна для ПАО «Сбербанк» так как, если банк будет кредитовать в 5,5-6 %, с учётом инфляции в 4 %, у ПАО «Сбербанка» все равно останется 1,5-2 % дохода от предложенной ипотечной программы. Также преимуществом является стимулирование экологической составляющей и развитие собственной службы экологической безопасности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru> (дата обращения: 05.06.2021).
2. Рейтинг регионов по доступности покупки семьями жилья в ипотеку 2020г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riarating.ru/infografika/> (дата обращения: 05.06.2021).
3. Статистика Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 05.06.2021).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

А.Е. Наконечная, студентка

О.С. Ковалева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы современного состояния малых форм хозяйствования региона, новые возможности их государственного регулирования. Проанализированы основные мероприятия по созданию условий для стабильного и устойчивого развития субъектов малого предпринимательства в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, малые формы хозяйствования, крестьянское (фермерское) хозяйство, личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственный потребительский кооператив, государственная поддержка.

Малые формы хозяйствования в Новосибирской области играют важную роль в развитии сельской экономики, сохранении сельских территорий и сельского образа жизни на селе, обеспечивают создание новых рабочих мест и способствуют увеличению налогооблагаемой базы в регионе.

Производством сельскохозяйственной продукции занимаются сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы и личные подсобные хозяйства [1].

Наблюдается позитивная динамика развития малых форм хозяйствования в АПК Новосибирской области. Так, в 2020 году малое предпринимательство представлено 2067 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, 389,3 тысячами личными подсобными хозяйствами и 35 сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

Посевная площадь сельскохозяйственных культур в крестьянских (фермерских) хозяйствах составила 621,6 тыс. га, что на 32,7 тыс. га больше к уровню 2019 года. Зерновые и зернобобовые культуры размещены на площади 492,6 тыс. га (+32,9 тыс. га), технические культуры – 45,7 тыс. га (+0,5 тыс. га), картофель – 0,9 тыс. га (-0,1 тыс. га), овощи – 0,2 тыс. га. Площадь посева кормовых культур – 82,2 тыс. га (-0,6 тыс. га). Однако отмечается отрицательная динамика в личных подсобных хозяйствах граждан. А именно, в 2020 году посевная площадь сельскохозяйственных культур составила 24,6 тыс. га, что на 0,9 тыс. га меньше, чем в 2019 году. Зерновые и зернобобовые культуры размещены на площади 5,5 тыс. га (-0,3 тыс. га), кормовые культуры на площади 0,3 тыс. га. Площадь посадки картофеля – 15,5 тыс. га (-0,5 тыс. га), овощей – 3,3 тыс. га (-0,1 тыс. га). В хозяйствах населения основными сельскохозяйственными культурами является картофель и овощи, под которыми занято 63% и 13,4% посевной площади соответственно.

Территория области расположена в зоне рискованного земледелия, поэтому производство продуктов растениеводства находится в сильной зависимости от «капризов» погоды. В 2020 году крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и ИП произведено 732,7 тыс. т зерна (102% к уровню 2019 года), 10,5 тыс. т картофеля (82,6%), 3,3 тыс. т овощей (82,8%). Личными подсобными хозяйствами граждан произведено 9,6 тыс. т зерна (95,3% к уровню 2019 года), 226,1 тыс. т картофеля (99,6%) и 91,7 тыс. т овощей (102,1%).

На начало 2021 года в крестьянских (фермерских) хозяйствах и ИП содержалось 51,4 тыс. голов крупного рогатого скота (120,6% к соответствующему периоду 2020 года), в том числе 23,3 тыс. голов коров (118,5%), 5,7 тыс. голов свиней (95,6%), 8,6 тыс. голов овец и коз (67,6%), 11,4 тыс. голов птицы (54,1%). Производство мяса скота и птицы в

крестьянских (фермерских) хозяйствах и ИП в 2020 году составило 5,7 тыс. т в живом весе (102,6% к уровню 2019 года), яиц – 1,6 млн шт. (124%), валовой надой молока – 31,4 тыс. т (118,3%).

По состоянию на 1 января 2021 года в личных подсобных хозяйствах граждан содержалось 93,7 тыс. голов крупного рогатого скота (88,6% к соответствующему периоду 2020 года), в том числе 43,1 тыс. голов коров (88,7%), 79,6 тыс. голов свиней (86,9%), 187,5 тыс. голов овец и коз (115,1%), 1100,7 тыс. голов птицы (103,5%). Хозяйствами населения произведено: мяса в живом весе – 57,2 тыс. т (95,8% к уровню 2019 года), яиц – 118,9 млн шт. (106%), валовой надой молока составил 153,5 тыс. т (96,1%).

Во всех районах Новосибирской области организована работа по закупу молока и скота в личных подсобных хозяйствах граждан.

Заготовительная сеть по закупу молока в хозяйствах населения представлена 124 стационарными молокоприемными пунктами и 86 сборщиками молока на специализированном транспорте.

Заготовками скота в личных подсобных хозяйствах граждан занимаются 14 мясокомбинатов, 31 скотохладобойня, 17 предприятий потребительской кооперации и 149 индивидуальных предпринимателей, поставляющих мясную продукцию на рынки города Новосибирска и области, снабжающих сырьем цеха по производству мясных полуфабрикатов.

В 2020 году закуп молока в личных подсобных хозяйствах граждан составил 35,3 тыс. т, скота (в убойном весе) – 18,2 тыс. т. В сравнении с показателями за 2019 год – закуп молока составил 34,3 тыс. т, скота (в убойном весе) – 17,1 тыс. т – мы видим положительное развитие [2].

Среди мер господдержки особое внимание уделяется дополнительной поддержке развития малых форм хозяйствования. Фермеры не только вносят весомый вклад в формирование объемов валовой продукции сельского хозяйства, но и способствуют сохранению сельского образа жизни, развитию территорий.

Министерством сельского хозяйства Новосибирской области в рамках реализации Постановления Правительства Новосибирской области от 02.02.2015 № 37-п «О государственной программе Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области» за счет средств федерального и областного бюджетов оказываются меры государственной поддержки.

Для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, предусмотрены следующие меры поддержки:

- возмещение части затрат на приобретение и технический сервис технических средств и оборудования для сельскохозяйственного производства на сумму до 300 тыс. руб. в текущем финансовом году;

- возмещение стоимости молодняка крупного рогатого скота, приобретенного личными подсобными хозяйствами на сумму до 50 тыс. руб. в текущем финансовом году.

Указанные меры государственной поддержки носят заявительный характер и предоставляются по факту произведенных затрат.

С 2019 года в целях развития крестьянских (фермерских) хозяйств предоставляется государственная поддержка по направлению – грант «Агростартап».

По условиям программы необходимо обеспечить софинансирование затрат по проекту на уровне не менее 10% к запрашиваемой сумме (сумма поддержки – 90%, собственные средства на софинансирование – 10%).

Грант Агростартап, предоставляется на реализацию проекта создания и развития крестьянского (фермерского) хозяйства в размере до 5 млн. руб.

Средства гранта «Агростартап», полученные крестьянским (фермерским) хозяйством, индивидуальным предпринимателем могут быть направлены, в том числе на:

- 1) приобретение земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения для

осуществления деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства с целью производства сельскохозяйственной продукции в рамках реализации проекта «Агростартап»;

2) разработку проектной документации для строительства или реконструкции производственных и складских зданий, помещений, предназначенных для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;

3) приобретение, строительство, ремонт, модернизация и переустройство производственных и складских зданий, помещений, пристроек и сооружений, необходимых для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;

4) подключение производственных и складских зданий, помещений, пристроек и сооружений, необходимых для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, к электрическим, водо-, газо- и теплопроводным сетям;

5) приобретение сельскохозяйственных животных (кроме свиней), в том числе птицы;

6) приобретение сельскохозяйственной техники, включая прицепное и навесное оборудование, грузового автомобильного транспорта, специализированного автомобильного транспорта для осуществления мобильной торговли, оборудования для производства и переработки сельскохозяйственной продукции (кроме оборудования, предназначенного для производства и переработки продукции свиноводства);

7) внесение не менее 25%, но не более 50% средств в неделимый фонд сельскохозяйственного потребительского кооператива, членом которого является данное крестьянское (фермерское) хозяйство;

8) погашение основного долга по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на цели, указанные в пунктах 3, 6 настоящего перечня, период пользования которыми на момент подачи заявки на получение средств из бюджета субъекта Российской Федерации составляет менее двух лет [3].

В 2020 году предоставлена государственная поддержка малым формам хозяйствования на общую сумму 221,9 млн руб., в том числе из федерального бюджета – 181,6 млн руб., из областного бюджета – 40,3 млн руб.: субсидии начинающим фермерам, субсидии на развитие семейных ферм, гранты «Агростартап» и поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

По результатам проведения конкурсных процедур грантовая поддержка была предоставлена:

– 9 начинающим фермерам, из которых 6 крестьянских хозяйств будут развивать мясное направление деятельности, 2 молочное и 1 предоставлен на растениеводство на сумму 38,3 млн руб.;

– 4 гранта объемом 75,5 млн руб. было предоставлено на развитие семейных ферм, из которых 3 гранта предоставлено на молочное направление и 1 грант на мясное направление деятельности;

– 3 гранта предоставлено на развитие материально-технической базы сельскохозяйственного потребительского кооператива на сумму 60,6 млн руб.

Во исполнение Указа Президента РФ от 07.05.2019 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» реализуется национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», которым предусмотрен проект «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства».

Объем финансового обеспечения 2020 году составил 47,4 млн руб., в том числе за счет федерального бюджета – 45,5 млн руб., областного бюджета – 1,8 млн руб. (при уровне софинансирования 96% – федеральный бюджет, 4% – региональный).

В ходе реализации регионального проекта предоставлено 12 грантов Агростартап на создание и развитие К(Ф)Х объемом финансового обеспечения 46,4 млн руб. и субсидия на создание и развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов объемом 1,0 млн руб.

Количество вовлеченных в субъекты МСП, осуществляющих деятельность в сфере

сельского хозяйства, в том числе за счет средств государственной поддержки, в рамках регионального проекта по итогам 2020 года составило 83 человека (план 82 человека).

В 2021 году финансовая поддержка регионального проекта будет оказана в объеме 90,0 млн руб., в том числе гранты Агростартап 69,9 млн руб., субсидии кооперативам 16,9 млн руб.

Благодаря, в том числе, государственной поддержке, фермерский сектор в регионе стабильно прирастает. За 2012-2020 годы поголовье КРС в К(Ф)Х увеличилось на 50%, до 51,3 тыс. голов, посевная площадь на 47%, до 619 тыс. га [4].

Таким образом, для дальнейшего развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики Новосибирской области следует продолжить стимулирование инвестиций в развитие перспективных направлений агропромышленного комплекса, что позволит удовлетворить спрос на продукцию сельского хозяйства по доступным ценам и повысить спрос на квалифицированную рабочую силу. Также, необходимо заниматься информационно-консультационной деятельностью для содействия созданию субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве, крестьянских и фермерских хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов и личных подсобных хозяйств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рябухина Т. М. Развитие малых форм хозяйствования на селе / Т. М. Рябухина, Д. Л. Рябухина // Никоновские чтения: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44630494> (дата обращения: 03.05.2021).
2. Новосибирская область 2020: статистический ежегодник / Территориальный орган ФСГС по Новосибирской области: [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://novosibstat.gks.ru/storage/mediabank/ea8kebQV/p54_HCO%20ежегодник%202020.pdf (дата обращения: 03.05.2021).
3. Постановление Правительства Новосибирской области от 02.02.2015 № 37-п «О государственной программе Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области»: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mcx.nso.ru/sites/mcx.nso.ru/wodby_files/files/page_3467/postanovlenie_pravitelstva_novosibirskoy_oblasti_37-p.pdf (дата обращения: 06.05.2021).
4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Новосибирской области: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mcx.nso.ru/page/444> (дата обращения: 06.05.2021).

УДК 664.6/ 664.87

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

И.В. Осипов, магистрант

Научный руководитель: С.В. Шарыбар, д-р экон. наук, профессор

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья проводит анализ сущности и видов инвестиционной привлекательности экономических субъектов. Были применены теоретический и аналитический подходы. Статья может быть полезна студентам, аспирантам и преподавателям вузов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, экономические субъекты, внутренняя среда.

В условиях ограниченных инвестиционных возможностей инвестиционная привлекательность выступает основной качественной характеристикой, обуславливающей возможность привлечения экономическими субъектами должного объема инвестиций. Сегодня разработаны и применяются различные подходы к определению понятия «инвестиционная привлекательность» в соответствии с определенной, заранее установленной целью инвестирования.

Российский ученый В.Н. Чапек в своем исследовании отметил, что впервые понятие инвестиционной привлекательности объекта (страны, региона, отрасли, предприятия) стало применяться на территории бывшего СССР в середине 80-х годов XX в., оно было предложено белорусским ученым Н.А. Русак в работе «Инвестиции на предприятии». Учитывая, что в условиях административно-командной экономики само понятие «инвестиции» отождествлялось с частной «капиталистической» формой собственности, а в практике планового хозяйствования был применен термин «капиталовложения», указанная работа имела довольно прогрессивный по тем временам характер. Под инвестиционной привлекательностью объекта инвестирования подразумевалась целесообразность вложений в него свободных денежных средств.

В современной экономической литературе существует целый ряд подходов к определению сущности инвестиционной привлекательности компании, что свидетельствует не только об отсутствии единого мнения к трактовке этого понятия, но и о незавершенности исследования данной проблематики.

Так, в достаточно узком аспекте рассматривает понятие инвестиционной привлекательности экономического субъекта авторский коллектив под редакцией К.В. Балдина, сводя его к «возможности создания на предприятии условий для реализации инвестиционного проекта и обеспечение оптимального соотношения между эффективностью вложений и уровнем риска» [6].

В противоположность данному мнению, в терминологическом словаре Дж.М. Розенберга данное понятие рассматривается в более широком смысле, а именно как «справедливая количественная и качественная характеристика внешней и внутренней среды объекта потенциального возможного инвестирования».

Достаточно убедительной является позиция Э.Р. Закировой, которая предлагает сформировать два основных подхода к трактовке сущности инвестиционной привлекательности компании и механизма управления ею: 1-й подход – это трактовка инвестиционной привлекательности как интегральной характеристики отдельных предприятий с определенными особенностями; 2-й подход – как совокупность определенного набора характеристик компании, интересующих инвестора [4].

Обзор научной литературы по теории и практике инвестирования подтверждает данную позицию. Так, Н.В. Киселева определяет инвестиционную привлекательность как интегральную характеристику отдельных компаний (экономических субъектов) с точки зрения перспективности развития, объемов и потенциальных возможностей сбыта, ликвидности и эффективности использования активов, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости компании в целом [7].

Аналогичное мнение высказывает И. Тихомирова, отмечая при этом, что инвестиционная привлекательность компаний – характеристика сопоставимая, которая определяется по аналогичным критериям с целью отбора наиболее перспективных для инвестирования объектов.

Достаточно обобщенно трактует инвестиционную привлекательность компании Д.А. Ендовицкий, рассматривая под данным понятием «экономическую и социально-экономическую целесообразность инвестирования, повышения эффективности привлечения инвестиционных ресурсов для дальнейшего развития, основанную на согласовании интересов и возможностей инвестора и реципиента для обеспечения достижения целей для каждого из них при принятом уровне доходности и риска инвестиций» [3].

Несколько иначе трактует инвестиционную привлекательность А.Н. Дмитриев, а именно считая, что инвестиционную привлекательность экономических субъектов можно охарактеризовать определенной совокупностью показателей их финансово-экономического состояния, анализируя которые потенциальные инвесторы принимают управленческие решения о целесообразности вложения ресурсов в развитие этого субъекта без существенных рисков потери капитала [2]. М.В. Акулич характеризует инвестиционную привлекательность экономических субъектов как некую «справедливую количественную и качественную характеристику внешней и внутренней среды объекта потенциально возможного инвестирования» [1], то есть с точки зрения управленческого подхода.

С позиции международных корпораций рассматривает инвестиционную привлекательность компании В.Е. Корольков, считая, что это важная характеристика не только для внутреннего инвестора (резидента), но и для внешнего (нерезидента), который имеет определенные интересы и планы по вложению прямых или портфельных инвестиций в российские предприятия, то есть речь идет не только о реальных, но и о финансовых инвестициях.

В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лалин определяют инвестиционную привлекательность как общую характеристику производства, способную обеспечить эффективную реализацию инвестиционной стратегии инвестора [5]. А. С. Нешиной инвестиционную привлекательность компании определяет, характеризуя преимущества и недостатки инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора. Российские ученые Г.А. Маховикова и В.Е. Кантор рассматривают инвестиционную привлекательность с точки зрения перспективного развития предприятия и возможности привлечения инвестиционных ресурсов. То есть, рассматривается возможность развития предприятия без поиска стратегического инвестора, за счет привлечения кредитных ресурсов.

Достаточно интересно мнение Л. А. Солодкиной, которая определяет инвестиционную привлекательность экономического субъекта как совокупность экономико-психологических характеристик ее деятельности, удовлетворяющих требованиям инвестора. То есть, связывает инвестиционную привлекательность с психологическим климатом, уровнем корпоративной культуры предприятия, уровнем развития управленческих качеств менеджмента и тому подобное.

Таким образом, многогранность, широкое разнообразие и противоречивость трактовок сущности понятия «инвестиционная привлекательность экономических субъектов» объясняется тем, что каждый из участников процесса инвестирования вкладывает в него собственный смысл и понимает его по-своему. Хотя, следует отметить, что большинство исследователей сходятся во мнении, что инвестиционная привлекательность должна рассматриваться как многоуровневая система. Согласно данной точке зрения, инвестиционная привлекательность – это совокупность субъективных и объективных условий, способствующих или препятствующих процессу инвестирования на макро, мезо и микроуровнях деятельности предприятий.

Рассмотрев разнообразие подходов к толкованию сущности инвестиционной привлекательности, считаем целесообразным дополнить предложенную Э.Р. Закировой классификацию подходов к определению инвестиционной привлекательности экономических субъектов, выделив следующие четыре группы (рис. 1).

Таким образом, инвестиционная привлекательность экономических субъектов рассматривается в научной литературе как обязательное условие возможности инвестирования, или же условие комплексного развития предприятия. Также инвестиционную привлекательность некоторые авторы представляют, как характеристику, учитывающую противоречивые цели инвестора: максимальную прибыль при минимальном риске на определенном объекте. С другой стороны, применение принципов системного анализа позволяет определить понятие «инвестиционная привлекательность» как комплекс факторов и характеристик, которые влияют на состояние экономических субъектов.

Существует и вариант толкования этого понятия с позиций оценочных методов, при котором инвестиционную привлекательность составляют показатели, характеризующие эффективность инвестиций.

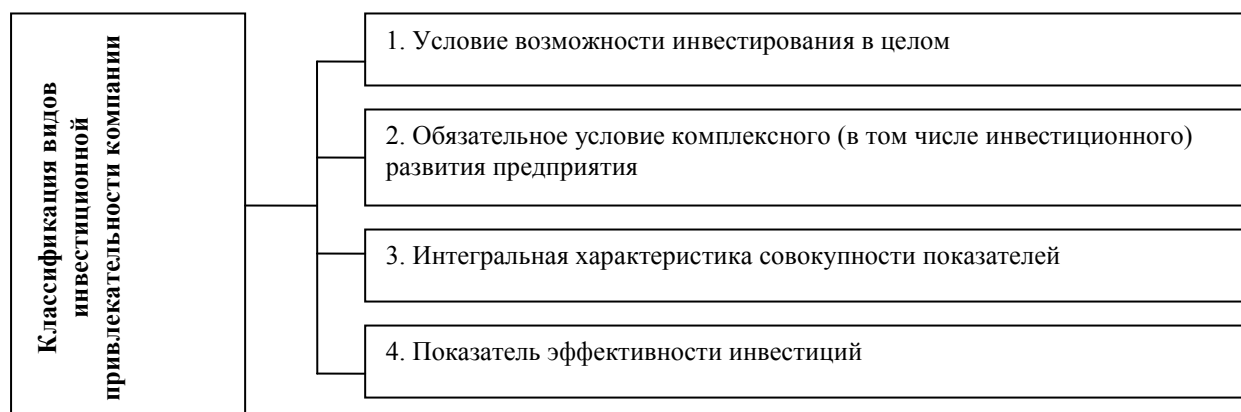


Рисунок 1 – Подходы к определению инвестиционной привлекательности экономических субъектов в научной литературе

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что представители отечественной экономической школы в большинстве своем под инвестиционной привлекательностью экономических субъектов понимают интегральную характеристику объекта будущего инвестирования, или совокупность показателей финансово-экономического состояния, управленческой деятельности, удовлетворяющие интересы инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акулич М. В. Инвестиционная привлекательность страны, региона, отрасли / М. В. Акулич. – М.: Издательские решения, 2017. – 107 с.
2. Дмитриев А. Н. Руководство по оценке экономической эффективности инвестиций в энергосберегающие мероприятия / А. Н. Дмитриев. – М.: АВОК-ПРЕСС, 2018. – 133 с.
3. Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Д. А. Ендовицкий. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 400 с.
4. Закирова Э. Р. Экономическое содержание категории «инвестиционная привлекательность» / Э. Р. Закирова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2016. – № 4. С. 24 – 28.
5. Инвестиции: учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев и др., отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лалин. – М.: Проспект, 2015. – 426 с.
6. Инвестиции: системный анализ и управление / под ред. К. В. Балдина. – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и К», 2017. – 514 с.
- Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность / Н. В. Киселева, Т. В. Боровикова, Г. В. Захарова, и др. – М.: КноРус, 2014. – 432 с.

ОСНОВНЫЕ ТИПОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

В.В. Панюкова, студентка

Научный руководитель: О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрено понятие организационной культуры, которая является неотъемлемой частью любого социума. Раскрыты аспекты формирования и развития организационной культуры, приведена классификация типов организационных культур. Рассмотрены наиболее распространенные типологии организационной культуры разных авторов.

Ключевые слова: организационная культура, элементы организационной культуры, типологии организационной культуры, типология.

Прежде чем перейти к изучению типологий, изначально рассмотрим общее определение организационной культуры.

В отечественной научной литературе отсутствует единое понятие «организационная культура», поэтому определений организационной культуры великое множество, но в любой теории культуры она определяется как: результат человеческой деятельности; формирование определённых стандартов и правил; объективность - это результаты деятельности людей в прошлом, регулирование их в настоящем, управление ими в будущем.

Есть три важных элемента в понятии организационной культуры.

1. Базовые предположения, поддерживаемые большинством сотрудников организации в своих действиях и поведении.
2. Ценности (ценностные ориентации), которые помогают людям выбирать правильное поведение.
3. Ценностные ориентации–символы, передаются членам организации. Ценностные ориентации внесены в документы организации, но более полно раскрываются сотрудникам через истории, легенды и мифы.

Поэтому остановимся на классическом определении, основоположником которого считается Э. Шейн: «Организационная культура как совокупность основных убеждений, сформированных самостоятельно, усвоенных или разработанных определённой группой по мере того, как она учится разрешать проблемы адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, которые оказались достаточно эффективными, чтобы считаться ценными, а потому передаваться новым членам в качестве правильного образа восприятия, мышления и отношения к конкретным проблемам» [4].

Носителями организационной культуры являются сотрудники организации. Со временем культура становится атрибутом организации, как бы её частью и воздействует на людей и модулирует их поведение, приводит в соответствие с ценностями и нормами, которые составляют основу организационной культуры.

На сегодняшний день, с развитием технологий характеризуют массу типологий организационной культуры, поэтому в данной статье присутствуют, безусловно, несколько наиболее распространённых. Широко известна на сегодняшний день типология К. Камерона и Р. Куинна [2]. В её основе лежит рамочная конструкция конкурирующих ценностей, разработка которой подкреплялась исследованием главных индикаторов эффективных организаций. Было выявлено 39 индикаторов, составивших исчерпывающий набор измерителей организационной эффективности. Каждый индикатор подвергся статистическому анализу, что позволило выделить два главных измерения гибкость стабильность и внутренний фокус внешний фокус. Оба измерения образуют четыре квадрата, каждый из которых соответствует своим представлениям об эффективности, ценностях, стилях руководства, и образуют свою культуру. Таким образом, выделяют четыре

вида культуры: иерархическая (бюрократическая), рыночная, клановая, адхократическая (рис. 1).



Рисунок 1 – Типология Камерона-Куинна

Важно отметить, что ни в одной организации невозможно увидеть какой-либо из типов в чистом виде, обычно в компании присутствуют все четыре типа [1].

Данная типология проста в понимании и применении ее на практике для организаций, следовательно, является одной из наиболее популярных. Для диагностики организационной культуры по типологии К. Камерона и Р. Куинна используется разработанная ими на материале изучаемых западных компаний технология ОСАИ (опросник ОСАИ).

Из мировой практики также известен подход, представленный Майком Бурке (Франция). Основана на особенностях взаимодействия организации с внешней средой, ее размеров, структуры, мотивации персонала. Предлагает классификацию, содержащую 8 типов организационной культуры:

1. «Оранжерея» - характерная для статических организаций, все усилия которой направлены на не реагирование на изменения и сосредоточены на сохранении достигнутого ранее.

2. «Отдельные колоски» - средние и мелкие организаций, деятельность которых целиком подчинена случаю и удаче. Их структуры носят неопределенный характер, поведение их зависит от руководителя, мотивация персонала выражена слабо, постоянная текучесть кадров.

3. «Огород» - организации имеют пирамидальную структуру, стремятся к сохранению своих позиций на традиционном рынке, использованию проверенных моделей поведения с внесением минимальных изменений. Мотивация персонала на низком уровне.

4. «Французский сад» - ярко выраженная иерархическая структура управления, отношения людей бюрократизированы, для функционирования системы.

5. «Крупная плантация» - развитая дивизионная структура управления, имеющих несколько иерархических уровней и сочетающих в себе централизованную координацию с децентрализованным управлением. Приспособление к изменениям окружающей среды, наличие горизонтальных связей и гибкость персонала, поощряемая системой мотивации.

6. «Лиана» - сокращенный до минимума управленческий персонал, использование современных информационных технологий. Ориентация всех сотрудников на достижение общей цели, высокоразвитое чувство ответственности и высокая мотивация персонала.

7. «Косяк рыб» - высокая маневренность и гибкость, постоянно корректирующих свою структуру и меняющих поведение в зависимости от изменений рыночной конъюнктуры. Внимание уделяется подбору высококвалифицированного персонала.

8. «Кочующая орхидея» - присуща неформальным организациям, которые исчерпав возможности одного рынка, оперативно переходят к другому. Структура организации постоянно меняется, количество сотрудников невелико. Мотивации персонала практически отсутствуют.

Типология отечественных организационных культур наиболее широко представлена по Л. Константину. Способов существования организации довольно много, но они могут быть сведены к четырем базовым моделям по мнению Ларри Константина [6].

Закрытая система. Организации этого типа очень стабильны, действия четко определены, функции сотрудников жестко заданы, решения принимаются быстро. Эта модель базируется на традиционной иерархии управления в виде управления. Организации держатся на традициях и ориентированы на преемственность.

Для сохранения стабильности основными ценностями считается комфортность, лояльность и послушание сотрудников. Групповые ценности ставятся выше индивидуальных. Реакция на угрозу, увеличение ригидности, появление жестокого контроля, т.е. система еще больше сплачивается, закрывается.

Случайная система. Черпает энергию из изменений и инноваций. Персонал ориентирован на постоянные нововведения. Ценится индивидуальное творчество. Ценности конформизма. Интересы индивидуальные выше групповых. Свободное циркулирование информации. Отсутствие строго регламентированных ролей. Каждый член системы - творец. Ценится индивидуальный вклад. Такой системе присуща независимость. Ее терпят за то, что она дает инновации.

Открытая система. Как модель групповой работы построена на свободном и открытом обсуждении проблем, обмене информацией и принятии решений на основе консенсуса. Переговоры и адаптивность является основой. Интересы индивида не ущемляются. Жизнь группы регулируется через сотрудничество. Роли каждого определены, но их определение осуществляется взаимным согласием. Ценится авторство. Успех организации зависит от личностных особенностей ее членов.

Синхронная система. Философия организации – спокойная гармония. Действия координируются разделением сотрудниками общего представления об организации и совместной деятельностью. Роли распределяются на основе имплицитных ожиданий. Для этой организационной культуры характерны: предвидение, бесконфликтность, абсолютное разделение ценностей, тонкое чувство других людей. Каждый знает, что ему делать, и делает это. Все идет в одном направлении и достигают цели организации. Каждый должен чувствовать себя вовлеченным и идентифицировать себя с организацией.

У каждой организации формируется своя, уникальная модель корпоративной культуры [4]. Сегодня, в организациях в первую очередь думают о сотрудниках. Не только о пользователях, но и о команде, которая создает продукт - иначе просто не может быть. Правда, переход к такой бизнес-ментальности дается не всем просто. Поэтому анализ организационной культуры позволяет решать самые разные проблемы - от неправильного или противоречивого стиля руководства до напряженного психологического климата внутри организации и каждого ее отдела.

Развитая организационная культура нужна для того, чтобы решать внутренние проблемы, налаживать коммуникацию и мотивировать сотрудников на эффективную работу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
2. Козлов В. В. Организационная культура: учебное пособие. / В. В. Козлов, Ю. Г. Одегов, В. Н. Сидорова; под ред. М. Н. Кулапова – М.: Кнорис, 2017. – С. 94.

3. Пеша А.В. «Организационная культура. Часть 1. Теоретические основы управления»: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://iknigi.net/avtor-anastasiya-pesha/146045-organizacionnaya-kultura-chast-1-teoreticheskie-osnovy-upravleniya-anastasiya-pesha/read/page-4.html> (дата обращения: 11.05.2021).

4. Смирнова В. Г. Организационная культура: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Смирнова - М.: Юрайт, 2019. – 306 с.

5. Система муниципального управления: учебник / коллектив авторов; под ред. В.Б. Зотова. – М.: КНОРУС, 2018. – 680 с.

6. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. – СПб: Питер, 2002. – 336 с.

УДК 657

СИНТЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ МКУ «ДЭУ СОВЕТСКОГО РАЙОНА» Г. НОВОСИБИРСКА)

Е.В. Попова, студентка

Научный руководитель: О.В. Агафонова, канд., экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Учет основных средств в организациях государственного сектора имеет ряд особенностей. Основные средства – это имущество длительного использования и высокой стоимости. При этом организации государственного сектора только управляют имуществом, а владеет им государство. В связи с этим, в учреждениях важно правильно организовать учет, чтобы не получить претензий ревизоров. В данной статье описывается методология ведения учета основных средств в казенных учреждениях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, основные средства, амортизация, аналитический учет, синтетический учет, организации государственного сектора, казенные учреждения, график документооборота.

Основные средства составляют материально-техническую основу организаций государственного сектора, с помощью которой происходит выполнение ими работ (оказании услуг), также осуществление функций государства.

Р. Нуржан, Е.Ю. Давыдова отмечают: «основные средства организация являются одной из главных составляющих процесса производства. Это наиболее дорогостоящая часть средств производства. Начало своего непрерывного движения основные средства начинают с поступления в организации, где впоследствии изнашиваются в течение периода эксплуатации, могут переходить с одного производства на другое внутри организация, а после окончания срока службы выбывают вследствие изношенности или неэффективности использования» [5, с. 453].

Как указывают И.С. Ильина, И.Г. Целуйко, «вопросы по учету основных средств в процессе финансово-хозяйственной деятельности урегулированы нормативно-правовыми актами не в полной мере. Для того, чтобы ввести единообразие в учете в каждой организации утверждается учетная политика, в которой прописаны основные критерии признания имущества основным средством» [4, с. 259].

В данной статье учет основных средств рассмотрен на примере МКУ «ДЭУ Советского района». Данная организация осуществляет содержание и ремонт автомобильных дорог общего пользования местного значения, улично-дорожной сети Советского района г. Новосибирска.

Учет основных средств в МКУ «ДЭУ Советского района» ведется по требованиям

федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» [1].

С целью учета основных средств в МКУ «ДЭУ Советского района» используется синтетический счет 010100000 «Основные средства».

Для учета основных средств используются счета:

1.101.10.000 «Основные средства – недвижимое имущество учреждения»;

1.101.11.000 «Жилые помещения – недвижимое имущество учреждения»;

1.101.12.000 «Нежилые помещения (здания и сооружения) – недвижимое имущество учреждения»;

1.101.30.000 «Основные средства – иное движимое имущество учреждения»;

1.101.34.000 «Машины и оборудование – иное движимое имущество учреждения»;

1.101.35.000 «Транспортные средства – иное движимое имущество учреждения»;

1.101.36.000 «Инвентарь производственный и хозяйственный – иное движимое имущество учреждения»;

1.101.38.000 «Прочие основные средства – иное движимое имущество учреждения» [2].

Аналитический учет основных средств ведется в оборотно-сальдовой ведомости по счету 101.00 по каждому счету, субсчету, наименованию объекта основных средств [3].

При учете вложений в основные средства в МКУ «ДЭУ Советского района» применяется синтетический счет 0010600000 «Вложения в нефинансовые активы».

Амортизация отражается на синтетическом счете 010400000 «Амортизация». При учете амортизации используются счета, которые оканчиваются на 411.

Бухгалтерские записи по учету движения основных средств и амортизации в МКУ «ДЭУ Советского района» представлены в таблице 1.

Начисление амортизации отражается в ведомости начисленной амортизации основных средств с указанием: инвентарного номера, наименования объекта основных средств, даты принятия к учету, метода начисления

Амортизации (линейный), амортизационной группы, срока полезного использования, балансовой стоимости, начисленной амортизации за текущий месяц, ранее начисленной амортизации, общей суммы начисленной амортизации, остаточной стоимости, степени износа в %.

Например, амортизация крано-манипуляторной установки на автомобиль КАМАЗ 65115 HORYONG HRS217 определена следующим образом.

Срок полезного использования составляет 120 месяцев (10 лет), 5 амортизационная группа, следовательно, годовая норма амортизации составляет: $100 / 10 = 10\%$, месячная: $100 / 120 = 0,833333\%$;

Балансовая стоимость крано-манипуляторной установки составляет 2 578 333,17 руб.

Сумма амортизации в месяц составит:

$2\,578\,333,17 \times 0,833333 / 100 = 21\,486,11$ руб.

С момента ввода в эксплуатацию 13.03.2020 г. до декабря 2020 г. (за 8 месяцев) начислено: $21\,486,11 \times 8 = 171\,888,88$ руб.

Всего начислено на 31.12.2020 г.: $171\,888,88 + 21\,486,11 = 193\,374,99$ руб.

Остаточная стоимость составит: $2\,578\,333,17 - 193\,374,99 = 2\,384\,958,18$ руб.

Степень износа в %: $193\,374,99 \times 100 / 2\,578\,333,17 = 7,5\%$.

Синтетический учет основных средств и амортизации ведется в журнале операций №7 по выбытию и перемещению нефинансовых активов и главной книге.

По результатам рассмотрения учета основных средств в МКУ «ДЭУ Советского района» выявлен недостаток отсутствие графика документооборота.

Правила документооборота и технология обработки учетной информации, в том числе порядок и сроки передачи первичных учетных (сводных) документов по графику документооборота или порядку взаимодействия структурных подразделений и ответственных лиц являются неотъемлемой частью учетной политики казенного

учреждения. В связи с этим, МКУ «ДЭУ Советского района» необходима разработка графика документооборота по учету основных средств.

Таблица 1

Бухгалтерские записи по учету движения основных средств и амортизации в
МКУ «ДЭУ Советского района»

Дата	Содержание операции	Документ – основание	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
				Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6
13.03.2020	Поступила крано-манипуляторная установка на автомобиль КАМАЗ 65115	УПД №75 от 13.03.2020 г.	2 578 333,17	04092900224020 244.1.106.31.310	04092900224020 244.1.302.31.730
13.03.2020	Принята к учету крано-манипуляторная установка		2 578 333,17	04092900224020 244.1.101.34.310	04092900224020 244.1.106.31.310
12.11.2020	Передана балансовая стоимость: агрегат фронтальный моющий на УАЗ 3303	Акт о приеме-передаче объектов нефинансовых активов №8 от 12.11.2020 г.	745 000,00	04099990020540 244.1.304.04.310	04099990020540 244.1.101.34.410
12.11.2020	Начислена амортизация за текущий месяц		12 416,67	04099990020540 244.1.401.20.271	04099990020540 244.1.104.34.411
12.11.2020	Передана амортизация: агрегат фронтальный моющий на УАЗ 3303		62 083,35	04099990020540 244.1.104.34.411	04099990020540 244.1.304.04.310
17.11.2020	Списана косилка роторная КРН-2,1 (амортизация)	Акт о списании объектов нефинансовых активов №1 от 17.11.2020 г.	131 000,00	04090700224020 244.1.104.34.411	04090700224020 244.1.101.34.410
31.12.2020	Начислена амортизация за текущий месяц, крано-манипуляторная установка на автомобиль КАМАЗ 65115	Бухгалтерская справка №12 от 31.12.2020 г.	21 486,11	04092900224070 244.1.401.20.271	04092900224020 244.1.104.34.411

Документооборот является неотъемлемой частью ведения бухгалтерского учета в казенном учреждении. Правила его организации и технология обработки учетной информации, в том числе порядок и сроки передачи первичных учетных документов в

соответствии с утвержденным графиком документооборота для отражения в учете, устанавливаются учреждением в рамках формирования учетной политики.

Таким образом, учет основных средств в МКУ «ДЭУ Советского района» в целом соответствует нормативным требованиям по бюджетному учету. В качестве недостатка следует отметить отсутствие графика документооборота. Формирование графика документооборота позволит повысить качество ведения учета, обеспечить своевременность и оперативность получения и обработки первичных документов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина России от 31.12.2016 №257н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» (ред. от 25.12.2019).

2. Приказ Минфина России от 01.12.2010 №157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (ред. от 14.09.2020).

3. Приказ Минфина России от 06.12.2010 №162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению» (ред. от 28.10.2020).

4. Ильина И. С. Этапы принятия к учету объектов основных средств / И. С. Ильина, И.Г. Целуйко // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой Колос», 2019. – С. 259-262.

5. Нуржан Р. Экономическая сущность основных средств / Р. Нуржан, Е.Ю. Давыдова // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой Колос», 2019. – С. 453-457.

УДК 611/20.31

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

А.А. Пуха, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются и анализируются принципы формирования кредитной политики в ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

Ключевые слова: кредит, финансовые показатели, принципы, Центральный Банк, коммерческий банк.

Кредитная политика банка формируется исходя из ряда субъективных и объективных факторов. Их принято делить на три основных группы: макроэкономические, региональные и внутрибанковские.

Макроэкономические факторы носят объективный характер, и банк должен максимально адаптировать свою кредитную политику к ним. Общая экономическая ситуация в стране, в реальном секторе экономики, оказывает решающее влияние на всю финансово-банковскую систему и определяет направление государственной денежно-кредитной политики.

Региональные аспекты кредитной политики. В настолько огромной стране, как Россия, различное экономическое состояние регионов является очень заметным.

Центральный регион, а в частности Москва, собрал в себе огромную долю всех финансовых ресурсов страны, в то время как в периферийных регионах их нет. Нельзя не сказать о том, что во многих регионах прослеживается резкий упадок производства, безработица, снижение уровня жизни населения. Зачастую, небольшие города попадают в прямую зависимость от крупных предприятий в их местности, на которых трудится большая часть населения. Это имеет сильнейшее влияние на формирование банковских клиентов, возможность привлечения средств и кредитования.

Отраслевые факторы кредитной политики. Для кредиторов наиболее привлекательными секторами для предоставления ссуд являются отрасли, стабильно приносящие прибыль и имеющие быстрый оборот капитала. Но, к сожалению, этот сектор очень невелик. Данная ситуация является причиной увеличения кредитных рисков. К несчастью, в основном потребность в заимствованных источниках от российских предприятий в современных условиях чаще всего возникает не из-за процесса расширения производства и необходимостью финансирования роста оборотных средств, а исходя из финансовых трудностей из-за неплатежей. В настоящее время принудительное взаимное финансирование отраслей широко распространилось. Все отрасли производства были четко разделены на чистых кредиторов и чистых заемщиков (на баланс взаимозачета дебиторской и кредиторской задолженности). Чистые кредиторы – строительство, топливная промышленность, электроэнергия, транспорт; Чистые заемщики – все остальные (машиностроение, сельское хозяйство, химическая, металлургическая и другие отрасли промышленности). Внутрибанковские факторы в формировании кредитной политики во многом определяются качеством управления банком, уровнем финансового управления, эффективностью внутреннего контроля, бизнес-качествами и опытом персонала [1].

Анализ принципов кредитования характеризуется показателями кредитного портфеля и соответствующими расчетами. Таким образом, кредиты, которые выданы клиентам в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Кредиты, выданные клиентам в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Кредиты корпоративным клиентам	554 528	608 197	803 639
Кредиты физическим лицам	91 134	103 283	118 687
Резерв под ожидаемые кредитные убытки	(31 086)	(40 540)	(49 974)

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что количество кредитов, выданных в 2020 году в сравнении с 2018 годом, значительно возросло, причем, как корпоративным клиентам, так и физическим лицам. Вместе с этим следует рассмотреть увеличение резерва под ожидаемые кредитные убытки. Данный резерв оказывает благоприятно воздействие на банковскую организацию, так как имеется существенный риск в виде отсутствия денежных средств, которые должен вернуть заемщик.

Кредитный портфель в соответствии с данными показателями формируется не только за счет корпоративных клиентов, но также и физических лиц. При этом качество кредитов физическим лицам характеризуется целями кредита. Показатели кредитования физических лиц представлены в таблице 2.

Таблица 2

Кредиты физическим лицам в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Вид кредитования	2018 год	2019 год	2020 год
Кредиты наличными средствами	72 219	82 402	85 581
Ипотечное кредитование	20 679	23 692	38 859
Кредитные карты	3 585	3 713	3 244
Кредиты на покупку автомобиля	119	34	5 617

По результатам таблицы 2 можно сделать вывод, что наибольшую долю среди

кредитов занимают кредиты, выданные наличными средствами. Их сумма равна 85 581 тыс. руб., что составляет 64,2% от общего кредитования. Стоит отметить увеличение ипотечного кредитования на 18 180 тыс. руб., которое в 2020 году стало составлять суммарно 38 859 тыс. руб. и кредитов на покупку автомобиля на 5 498 тыс. руб., составивших 5 617 тыс. руб. Однако предоставление кредитных карт снизилось на 341 тыс. руб. и достигло значение 3 244 тыс. руб. Показатель кредитования физических лиц характеризуется также наличием или отсутствием просроченных платежей. При этом структура просроченных платежей предусматривает показатель в днях, так как затем со стороны банковской организации осуществляется принятие соответствующих мер. Данные показатели по задолженностям физических лиц представлены в таблице 3.

Таблица 3

Задолженности по кредитам физических лиц ПАО «БАНК УРАЛСИБ»
за 2018-2020 гг., тыс. руб. [4]

Срок задолженности по кредитованию	2018 год	2019 год	2020 год
Непросроченные	90 525	101 785	121 463
Просроченные на срок менее 31 дня	1 108	2 905	1 401
Просроченные на срок 31-60 дней	483	581	1 867
Просроченные на срок 61-90 дней	338	592	678
Просроченные на срок 91-180 дней	982	999	1 059
Просроченные на срок 181-360 дней	1 891	2 060	5 502
Просроченные на срок более 360 дней	1 275	919	1 331

На основании представленных показателей следует отметить то, что наибольшая сумма по кредитованию физических лиц отражает отсутствие просроченной задолженности, а наименьшая сумма представлена в качестве просроченной задолженности со сроком 61-90 дней. При этом сумма непросроченной задолженности за анализируемый период времени увеличилась на 30 938 млн руб.

Также стоит учесть внутрибанковский фактор. В его основу входит экономическая ситуация ПАО «БАНК УРАЛСИБ» изнутри. Доля ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в основных сегментах российского финансового рынка представлена в таблице 4.

Таблица 4

Доля ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в основных сегментах российского финансового
рынка за 2018-2020 гг., %

Наименование	2018 год	2019 год	2020 год
Активы	26,7	28,9	30,4
Кредиты корпоративным клиентам	33,9	32,4	32,7
Кредиты частным клиентам	38,1	40,5	41,4
Средства корпоративных клиентов	18,2	20,9	23,1
Средства частных клиентов	48,2	46,1	45,1
Прибыль до налогов из прибыли	93,6	107,4	74,6
Капитал	38,7	39,3	41,5

По итогам данных таблицы 4, видно, что большая часть показателей в 2020 году возросла. Однако некоторые показатели уменьшились. А именно средства частных клиентов в 2020 году уменьшились на 1 %, а также уменьшилась прибыль до налогов из прибыли на 32,8%. Итак, в заключение стоит отметить, что итоговые показатели демонстрируют эффективное проведение кредитной политики банка и возможность благоприятного развития в хозяйствующем субъекте. Однако в каждой организации имеются свои недостатки, которые при исправлении способствуют получению более благоприятного результата.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Харлашина Т. А. Актуальные проблемы кредитования физических лиц / Т. А. Харлашина // Теория и практика современной науки. – 2020. – № 2 (56). – С. 273-275.
2. Черемисинова Д. В. Основные тенденции и проблемы кредитования физических лиц в контексте обеспечения устойчивого роста / Д. В. Черемисинова // Вектор экономики. – 2020. – № 1 (43). – С. 65.
3. Информационный портал banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
4. Официальный сайт ПАО «БАНК УРАЛСИБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.uralsib.ru/>

УДК 611/20.31

САНАЦИЯ – СПОСОБ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ

А.А. Пуха, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья посвящена теме процедуры спасения кредитных организаций от финансовой несостоятельности и банкротства, причинам и способы её проведения, а также преимуществам и недостаткам.

Ключевые слова: санация, финансовое оздоровление, коммерческие банки, Центральный Банк.

В переводе с латинского слово «санация» означает «лечение», в экономическом плане этот термин обозначает комплекс мер, направленных на предотвращения финансовой несостоятельности, а в последствие, и банкротства коммерческого банка.

Санация банка – это процедура, контроля, обуславливающая адаптацию и корректировку стратегических планов и задач, пересмотра кадрового состава в сторону уменьшения (соответственно, снижение затрат на оплату труда работников и других затрат, связанных с рабочим процессом каждого работника) [4].

Процедуру финансового оздоровления в какой-то степени можно длительным, примерно от 10 до 25 лет, кредитом, но, в отличие от коммерческого кредита, на менее жёстких условиях и под более низкий процент. Для ее проведения до недавнего времени применялись два метода: с использованием средств АСВ, то есть Агентства по страхованию вкладов; путем назначения санатором другого банка, который обладает средствами, достаточными для санации проблемной кредитной организации.

В июле 2017 года ЦБ РФ сделал объявление о запуске ещё одно возможной схемы санирования кредитных организаций по средствам использования финансов вновь созданного Фонда консолидации, главную роль в работе которого будут играть представители самого Центробанка.

В Российской Федерации вопросы, касающиеся банкротства кредитных учреждений, регулируются с помощью ФЗ от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О несостоятельности (банкротстве)» [1]. По закону, организация считается финансово несостоятельной, в случае, если она не способна выполнять свои обязательства в течение 14 дней с момент наступления даты их исполнения, а также стоимость её активов является недостаточной для исполнения обязательств как перед кредиторами, так и тех, что являются обязательными [2].

Исходя из Федерального Закона Российской Федерации №40 – ФЗ «О несостоятельности кредитных организаций», основаниями для проведения финансового оздоровления можно считать следующее:

- в течение последних 6 месяцев не выполняются требования кредиторов по выплате обязательств;
- нет средств на корреспондентских счетах банка для осуществления платежей в течение 3-х дней;
- несоблюдение нормативов, установленных Центробанком в отношении текущей ликвидности, более чем на 10% за месяц, а также в части показателей платежеспособности и минимальных размеров капитала кредитной организации;
- сокращение размера капитала на 20% или более по сравнению с максимальным размером этого параметра за предыдущий год;
- сокращение размера капитала банка за отчетный период до уровня, который ниже установленного учредительными документами организации (для банков, работающих на рынке более 3-х лет) [5].

При выявлении любого из перечисленных выше факторов, руководство обязано приступить к процедуре проведения санации.

Финансовое оздоровление проводится в том случае, когда коммерческий банк является экономически значимым, то есть, его банкротство и отзыв лицензии, может повлечь за собой существенные финансовые потери для всего банковского сектора, которые превысят возможные затраты на его восстановление.

К мерам, применимым во время финансового оздоровления, относятся: оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами; изменение структуры активов и структуры пассивов кредитной организации; приведение в соответствие размера уставного капитала кредитной организации и величины ее собственных средств (капитала); изменение организационной структуры кредитной организации; иные меры, осуществляемые в соответствии с федеральными законами [3].

Любое экономическое явление обязательно имеет как свои преимущества, так и недостатки. И процедура санации банков не является исключением из правил.

При возникновении кризисов, коммерческий банк обязан разработать и осуществить план мероприятий по финансовому оздоровлению, который имеет право потребовать Банку России. Данный план должен содержать следующее: оценку финансового состояния кредитной организации; указание на формы и размеры участия учредителей (участников) кредитной организации и иных лиц в ее финансовом оздоровлении; меры по сокращению расходов на содержание кредитной организации; меры по получению дополнительных доходов; меры по возврату просроченной дебиторской задолженности; меры по изменению организационной структуры кредитной организации; срок восстановления уровня достаточности собственных средств (капитала) и текущей ликвидности кредитной организации.

Когда происходит процесс санации, право руководить банком передается специальному органу управления – временной администрации, которую назначает Банк России. Руководитель этого органа вправе подавать заявления о признании недействительной сделки банка, совершенной до того, как была назначена временная администрация. Эти действия регулируются Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)».

Различают следующие способы санации банка:

- рассмотрение возможности отсрочить выполнение обязательств (принимается тогда, когда отсутствуют возможности увеличения притока денежных средств, для погашения кредиторской задолженности или возможности есть, но они неэффективны и невыгодны);
- реструктуризация займов, кредитов и обязательств (изменении условий договоров с целью уменьшения нагрузки и сокращения величины платежей);

- проведение реструктуризации существующей кредитной задолженности банка;
- сокращение количества отделений банков;
- увольнение части персонала, работающего в финансовой организации;
- рационализацию структуры банка;
- поиск «спасителя» (инвестора) (санируемый банк не должен вызывать негативных последствий для банков, которые выступают в роли покупателей);
- организация конкурсов с помощью ЦБ (если желающих помочь банку много);
- продажа долей и акций (размер приобретаемых акций или долей должен позволять принимать решения на собрании акционеров банка);
- поиск кредитных линий (предоставление банкам права использовать заемные средства в оговоренный отрезок времени и в установленном объеме).

К плюсам санации относится возможность для реабилитации коммерческих банков, с учетом сохранения персонала на их рабочих местах, а также продолжению обслуживания клиентов в привычном режиме. Стоит отметить, что в момент финансового оздоровления, банк может выдвигать новые предложения и выдавать новые кредиты, согласовывая это с администрацией от санаторов, которая курирует весь процесс. На самом деле, финансовое оздоровление является выгодным всем субъектам банковского сектора: как самой кредитной организации, оказавшейся в затруднительном положении, так и её клиентам, а также и Агентству по страхованию вкладов (АСВ), потому что каждая из сторон получает необходимые финансовые ресурсы. К минусам же можно отнести своего рода уменьшение клиентской базы, так как после проведения процедуры санации, граждане начинают относиться с неким недоверием к кредитной организации, считая её ненадёжной, и стараются не вкладывать в неё свои средства и не брать займы, во избежание неприятностей.

Также, стоит отметить, что средства, выделяемые государством для финансового оздоровления организации, могли бы быть направлены в другие, не менее важные области жизни страны. Но, как написано выше, процедура санации проводится только в тех банках, где общественные выгоды (предотвращение паники, сжатие рынка МБК и др.) превышают финансовые потери государства.

В заключение можно сказать, что в условиях современности, банки всё чаще оказываются в затруднительном положении, и самое главное в подобных ситуациях – своевременность реагирования и эффективность проведения процедуры финансового оздоровления. Они играют решающую роль в предупреждении несостоятельности финансовых институтов, которые находятся в тесной связи и составляют весь банковский сектор страны, влияя на экономику государства в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 23.12.2003 ред. от 20.07.2020 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках».
3. Железняк А. Г. Санация: инструкция по применению, Рамблер.Финансы [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://finance.rambler.ru/news/banks/142435565.html>.
4. Тавасиев А. М. Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями / А. М. Тавасиев, Н. К. Алексеев. – М.: Дашков и К, 2017.
5. Топорин Н.Б Организационно – правовые аспекты единого механизма финансового оздоровления ЕС// Деньги и кредит . – 2017. - №12.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ НОВОСИБИРСКЕ

Ю.А. Резниченко, студент

А.В. Мазгалева, канд. техн. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы, тенденции и перспективы развития рынка жилой недвижимости в городе Новосибирске. Анализируется как поменялся рынок жилой недвижимости под влиянием пандемии коронавируса, какие изменения коснулись цен и квартирографии на рынке недвижимости Новосибирска в текущем году.

Ключевые слова: Новосибирск, недвижимость, рынок жилья, жилая недвижимость, пандемия covid-19, коронавирус.

Состояние рынка недвижимости и его перспективы являются важнейшими вопросами для любого региона государства, во многом определяющим его развитие. Развитие рынка жилой недвижимости, возможности граждан приобретать собственное жилье во многом позволяет обеспечивать базовые потребности, способствует повышению демографии и росту экономики. Анализ тенденций развития рынка недвижимости во многом позволяет предсказать направления развития экономических отраслей и социальных аспектов жизни населения.

На вторичном рынке жилья г. Новосибирска объем предложения к концу 2020 года снизился, причем, самое значительное падение произошло в ноябре, в котором, по сравнению с октябрём, к продаже предлагалось на 11 % квартир и комнат меньше. Наиболее сильно сократилось предложение 1- и 2-комнатных квартир.

На первичном рынке число строящихся домов несколько снизилось по сравнению с 2019 годом: если в декабре 2019 г. их было 379, то в ноябре 2020 г. – 354. Однако, если говорить о фактических остатках квартир в строящихся и построенных домах, то предложение упало значительно: в декабре прошлого года оно составляло 18,7 тыс. квартир, а в ноябре 2020 г. – порядка 12 тыс. квартир.

Цены на вторичном рынке жилья за текущий год выросли на 5 % и достигли уровня в 73,4 тыс. руб. за 1 кв. м. На рынке готового жилья был некоторый застой, примерно с апреля по август, когда потенциальные покупатели опасались ходить на просмотры, и число сделок сильно снизилось. Затем, примерно с сентября и по настоящее время (декабрь 2020 г.) начался бум спроса [3].

На первичном рынке цены продолжали свой рост без остановок, подогреваемые «госипотекой», и к ноябрю выросли на 12 %, почти до 80 тыс. руб. за 1 кв.м. Строители практически перестали давать скидки покупателям, а вся ситуация, с учетом экономического кризиса, начинает напоминать «мыльный пузырь».

Основные тенденции рынка 2020 – рост цен и спроса, сокращение предложения как на вторичном рынке, так и (особенно) на рынке новостроек.

Факторы, сыгравшие главную роль в изменении показателей рынка в 2020 году: Рост курса доллара, по традиции, привел к закрытию части депозитов и росту спроса на жилье. Также к росту спроса привело снижение ипотечных ставок. Кроме того, в связи с изоляцией многие семьи оказались «заперты» в своих квартирах, и оказалось, что, если вся семья постоянно находится дома, то там начинает не хватать места. Ну и, в какой-то мере, сыграло то, что на карантине снизились расходы семей на транспорт, еду, одежду, туризм – это позволило некоторым семьям быстрее накопить деньги на первоначальный взнос.

В мае 2020 года по поручению президента России Владимира Путина запустили программу льготной ипотеки под 6,5 % для поддержки застройщиков и повышения

доступности жилья для населения. Она стала частью антикризисных мер в связи с распространением новой коронавирусной инфекции. Сначала программа действовала до 1 ноября, позже ее продлили до 1 июля 2021 года.

За время действия льготная ипотека исчерпала свой ресурс. Банковские ставки по обычной ипотеке в начале 2020 года и в конце 2019 года по льготной практически не различаются.

В 2020 году в Новосибирской области Росреестр зарегистрировал 87,2 тыс. ипотечных сделок, из которых на жилье пришлось 49,6 тыс. Это на 20 % больше, чем в 2019 году. По количеству ипотек на рынке жилья Новосибирская область заняла 14-е место. Выше в рейтинге оказались сразу два сибирских региона – Алтайский край (52,5 тыс.) и Иркутская область (52,2 тыс.). Лидером стал Краснодарский край с показателем 129 тыс. ипотек. В течение 2020 года ипотечные сделки в Новосибирской области регистрировались крайне неравномерно. Если в апреле–июне показатель был чуть больше 5 тыс. сделок в месяц, то в августе–сентябре – уже 8,5 тыс., а в декабре – более 13 тыс. [3].

Экономия будет, если брать ипотеку более, чем на 15 лет. Льготная ипотека привела к росту цен. Население торопилось воспользоваться льготными условиями, что привело увеличению цен у продавцов. Произошел чрезмерный рост цен. Некоторые эксперты высказались о том, что на 15%, на которые выросли цены на новостройки, 7 % – это реальный рост, 8% – искусственно разогнанные цены из-за коротких сроков льготной ипотеке.

Особенность Сибирского региона – высокая стоимость жилья на первичном рынке и дефицит предложения. Объем строящегося жилья на первичном рынке региона все последние годы сокращался, а стоимость квадратного метра показывала рост. Поэтому даже если заемщики изначально ориентируются на новостройки, после получения решения банка и периода поиска подходящего жилья нередко они меняют ориентир и подбирают жилье из вторичного фонда [2].

По данным Росреестра по Новосибирской области, в феврале 2021 года в регионе зарегистрировали более 4,2 тыс. договоров долевого участия (ДДУ), что на 41 % выше показателя предыдущего месяца и в два раза больше аналогичного периода 2020 года. При этом более 70 % ДДУ новосибирцы оформляли с использованием кредитных средств. Подобная динамика объясняется ажиотажем по льготной ипотеке. Изначально было объявлено, что льготная ипотека будет действовать до 1 ноября. Люди решили не рисковать. Последним месяцем действия программы был как раз октябрь, на него пришлось большая часть сделок, потом программа была продлена.

Тренд на рост спроса на недвижимость в Новосибирске подтверждает глава ООО «Сибирские жилые кварталы» Павел Шутов. Он отметил, что на это повлияла низкая ставка по ипотеке, которая сделала процесс покупки квартиры максимально выгодным и быстрым.

Управляющий ООО «Жилфонд» Александр Чернокульский считает, сейчас покупательская активность в Новосибирске находится на пике. В 2021 году эксперт прогнозирует его снижение. Спрос на новостройки в следующем году будет сдерживаться ростом цен. По мнению аналитика, он упадет на 20 %.

Сейчас в Новосибирске стартует все меньше объектов. Спрос в том объеме, в котором он сформировался, сохраняется. Государство продолжает на уровне словесных интервенций в льготные программы и поддержку покупателей. Это сохранит спрос [3].

В Новосибирске наблюдается нехватка земельных участков для застройки. Для решения данной проблемы под строительство резервируются неосвоенные земли без инфраструктуры и жилищных коммуникаций.

В Новосибирске земельный ресурс ограничен, если не считать реновацию или снос индивидуальных жилых домов. Данные площадки являются серьезным резервом, однако пока законодательство не дает нормального механизма для того, чтобы выкупать эти земли и использовать для строительства многоэтажного жилья.

Освоенных земельных участков хватит еще на два-три года. Сейчас есть разрешения на возведение жилой недвижимости на участках площадью около 5,5 млн кв.м. Механизма, как решить проблему нехватки участков, у властей региона пока нет. По этой причине, помимо областных и городских участков, резервируются федеральные неразграниченные земли.

По мнению экспертов, количество новостроек в 2021 году будет примерно на уровне текущего 2020 года, в котором наблюдался дефицит нового жилья. Объем предложения на первичном рынке недвижимости в Новосибирске сокращается. Объектов стартует все меньше. Начинает проявляться определенный дефицит новостроек. Дефицит наблюдается среди тех новостроек, которые подходят под льготную ипотеку. Однако застройщики закладывают новые объекты, с некоторыми клиентами мы ждем старт бронирования и продаж по новым комплексам. Скорее всего, будут разрывы между предложением и потребностью, но в целом можно рассчитывать на удовлетворение спроса.

В ноябре 2020 года в аналитическом центре ЦИАН сообщали, что доля квартир, подходящих под условия льготной ипотеки в Новосибирской области, снизилась на 2,5 пп. до 92,7 %. Причиной отрицательной динамики в компании назвали вымывание и сокращение объема предложения, а также рост цен на новостройки. Динамика роста цен на новостройки в Новосибирске в августе составляла 11 % по отношению к аналогичному периоду прошлого года. На рисунке 1 представлены данные о стоимости квадратного метра жилой недвижимости в новостройках и вторичного жилья в г. Новосибирск.

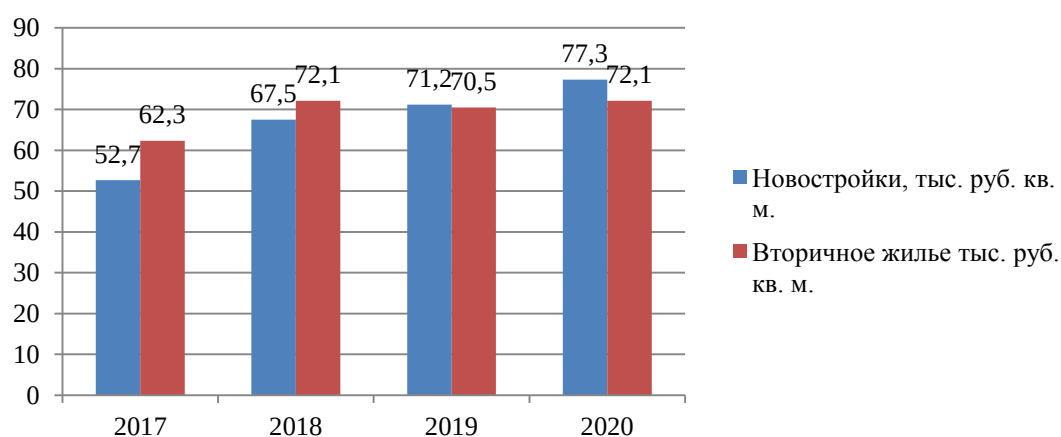


Рисунок 1 – Стоимость квадратного метра жилой недвижимости в новостройках и вторичном жилье в г. Новосибирск в 2017-2020 гг., тыс. руб. [5]

Активнее остальных дорожали квартиры в Советском (+21,9 %), Первомайском (+17,8 %) и Железнодорожном (+16,1 %) районах.

Самые дорогие квартиры расположены в новостройках Железнодорожного района, средняя стоимость равна 8,8 млн руб. Следом идут Советский (4,4 млн руб.) и Дзержинский (4 млн руб.) районы.

Лидерство по доступности цен на квартиры в новостройках в августе сохранял Кировский район, где средняя стоимость составляла 2,3 млн руб. Далее следовал Первомайский район (2,8 млн руб.). Замыкал тройку Калининский район (3,5 млн руб.) (табл. 1) [3].

В целом можно увидеть, что наиболее существенный рост показывает стоимость жилья в новостройках за исследуемый период.

Компания «Брусника.Сибкадемстрой» отмечает рост цен на недвижимость во втором полугодии 2021 года в среднем до 5-6 %. по сравнению с первым полугодием текущего года. Тенденцию в компании объясняют несколькими факторами.

Первый – льготная ипотека, второй – меняется структура ассортимента, на рынке все больше появляется квартир с разнообразными планировочными решениями, третий –

традиционный сезонный рост, связанный с инфляцией и общим ростом рынков, четвертый – ослабление рубля к доллару.

Таблица 1

Стоимость недвижимости в районах г. Новосибирска в 2020 гг.

Район	Цена, тыс. руб. за кв. м.
Центральный	88,2
Железнодорожный	80
Заельцовский	71,6
Октябрьский	68,1
Советский	67,9
Дзержинский	63,6
Ленинский	59,9
Калининский	59,4
Первомайский	58,1
Кировский	55,9

Если спрос будет снижаться, то чтобы продать построенные квартиры, застройщики будут вынуждены снижать стоимость. Цены на новостройки в Новосибирске в 2021 году останутся на уровне текущего года, в некоторых сегментах жилья цены могут снизиться.

Цены снизятся за счет того, что будет строиться жилье более низкого класса. Доля этой недвижимости вырастет. Также увеличится и средняя площадь квартир. Чем больше квартира, тем, возможно, и меньше цена квадратного метра. Новосибирск перевалил одну средневзвешенную цену на один кв. м за 80 тыс. руб. Если смотреть, что было годом ранее, то рост составил почти 16,8 %. В прошлом году цена была 68,5 тыс. руб., она выросла на 11,5 тыс. Карантин вызвал бум удаленной деятельности – люди дистанционно работают, покупают, общаются, занимаются с тренерами и ходят в музеи.

Пандемия ускорила эти тренды в разы, сделав массовыми, причем настолько, что они уже начали влиять даже на такой инертный сегмент, как рынок недвижимости.

Длительная самоизоляция вместе с пандемией сместила фокус в сторону многофункционального жилья, отметили в компании «Брусника.Сибакадемстрой». Спрос на небольшие компактные квартиры, где можно обслуживать базовые потребности – спать, готовить и принимать душ снижается, так как в предыдущие года рынок был ими перенасыщен [4].

Пандемия коронавируса и длительная самоизоляция сместила фокус в сторону многофункционального жилья. С каждым годом эти функции усложняются и модифицируются. Сегодня потребитель отдает предпочтение квартирам с большими спальнями, с отдельной гардеробной и местом отдыха, объединенной кухней-гостиной, рабочим кабинетом, постирочными, несколькими санузлами, разнообразными летними помещениями – террасами, балконами, лоджиями.

2020 год наметил автоматизацию процессов сделок с недвижимостью, которая кардинально изменила привычный процесс приобретения жилья. Технология проведения сделок в онлайн существенно экономит время покупателя. А для девелопера – это возможность увеличить число потенциальных клиентов. Будущее строительной отрасли участники рынка связывают с развитием информационных технологий. Внедрение информационных технологий позволяет если не в разы, то на десятки процентов повысить доходность строительного бизнеса и сократить сроки ввода объектов в эксплуатацию.

Изменения на рынке недвижимости в текущем году коснулись в основном цен и квартирографии. Спросом стали пользоваться большие площади, квартиры с дополнительными помещениями: кабинетами, террасами и зимними садами.

Один из подобных объектов – жилой комплекс «Тихомиров» с коворкингом – в Октябрьском районе Новосибирска начала строить группа компаний «Мета». Внутреннее помещение дает возможность работать, не покидая пределов дома, что стало очень актуально

в пандемию [1].

В качестве перспективы рынка можно отметить, спрос, который был вызван различными факторами (снижение ставок, снижение части расходов семей), вскоре будет исчерпан. Дальше все будет зависеть от того, как долго еще продлится пандемия и ее последствия. Пока что прогноз неплохой – прежде всего, из-за подросших цен на нефть и относительной стабилизации рубля. Но и возможности роста, кажется, уже исчерпаны. Поэтому на вторичном рынке логично было бы ожидать стабилизации. А на рынке новостроек предложение сократилось настолько существенно, что дальнейший рост цен неизбежен. Возможно, снизится его темп, но направление вектора останется прежним.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Итоги I квартала 2021 года на рынке новостроек Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/itogi-i-kvartala-2021-goda-na-rynke-novostroyek-novosibirska> (дата обращения: 12.05.2021).
2. Квадратные метры потянулись за спросом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4529551> (дата обращения: 05.05.2021).
3. На рынке недвижимости Новосибирска образовался сильный дефицит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novos.mk.ru/economics/2020/10/23/na-rynke-nedvizhimosti-novosibirska-obrazovalsya-silnyy-deficit.html> (дата обращения: 11.05.2021).
4. Новые тенденции на рынке недвижимости 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/publications/etre/etre-2020.pdf> (дата обращения: 22.04.2021).
5. Цены на недвижимость в Новосибирске [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosrealt.ru/novosibirsk/cena> (дата обращения: 07.04.2021).

УДК 364.3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Е.Э. Салей, студент

Научный руководитель: О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов сущности, содержания и особенностей социальной защиты людей с ограниченными возможностями. Представлены правовые основы реализации прав, обеспечивающих гарантии социальной защиты граждан. Изучены основные направления современной системы социальной защиты инвалидов на муниципальном уровне.

Ключевые слова: люди с ограниченными возможностями, инвалиды, ребенок-инвалид, социальная защита, инвалидность, социальные льготы, социальное обслуживание, дорожная карта, органы социальной защиты, социальная поддержка, социальная работа.

Когда речь заходит о социальной защите граждан с ограниченными возможностями, ключевыми становятся два термина – инвалид и инвалидность. Важно иметь четкое представление о том, что может привести к получению инвалидности в качестве особого статуса, какие у нее бывают группы и степени.

Медицинская энциклопедия объясняет инвалидность как стойкое, продолжительное или постоянное, нарушение трудоспособности, вызванное хроническим заболеванием или патологическим состоянием. Комплексное содержание термина «инвалид» дано в Федеральном законе «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» от 24.11.1995 № 181-ФЗ: «лицо, имеющее нарушения здоровья со стойким расстройством

функций, обусловленное патологиями, последствиями травм или дефектами, приводящее к локализации жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты [1].

«Инвалидность», «инвалид» – не просто слова, обозначающие недостаток социализации или проблемы со здоровьем. Это юридический статус, закрепленный в результате прохождения специально определенных законом процедур.

Группа инвалидности устанавливается в зависимости от степени выраженности стойких нарушений функций организма в результате заболеваний, последствий травм или дефектов. По общему правилу I группа инвалидности устанавливается на два года, II и III группа – на год. В отдельных случаях инвалидность может устанавливаться без указания срока переосвидетельствования [6].

К подобным видам относятся стойкие нарушения:

- психические – расстройство сознания, концентрации внимания, памяти; трудности ориентации; потеря интеллектуальных функций, когнитивных способностей; нарушения личностных особенностей, волевой и эмоциональной сфер, психомоторики, восприятия, мышления, умственных функций речи, последовательных сложных движений;

- речевых и языковых функций – неспособность понимать, воспроизводить устную или письменную речь, осуществлять коммуникацию;

- органов чувств, а также вестибулярной функции;

- опорно-двигательной системы – нейромышечные, скелетные, координационные расстройства;

- основных систем организма: сердечно-сосудистой, дыхательной, пищеварительной, эндокринной, гематологической, иммунной, функций кожи;

- внешние деформации – уродство, анормальные пропорции тела [7].

По каждой из категорий выделены три степени ограничения:

1. Возможность самостоятельного осуществления действий, но с затратой большего количества времени или с использованием дополнительных технических средств.

2. Требуется частичная помощь других людей и средств или устройств.

3. Указывает на полную беспомощность и зависимость от окружающих.

По общему правилу группа инвалидности устанавливается на срок:

- два года – для инвалидов I группы;

- один год – для инвалидов II и III группы.

Инвалидность устанавливается до 1-го числа месяца, следующего за тем месяцем, на который назначено переосвидетельствование [6]. По окончании данного срока необходимо пройти переосвидетельствование. Также возможно установление инвалидности без указания срока переосвидетельствования при первичном признании гражданина инвалидом, если до МСЭ он безрезультатно прошел необходимое лечение [4].

Инвалидность – это проблема не только конкретного человека, но и общества, государства в целом. Данная категория населения нуждается не только в социальной защищенности, но и в понимании их проблемы со стороны социума, что выражается в человеческом сочувствии и одинаковом отношении, как и ко всем другим личностям. Российская Федерация – это то государство, в котором социальная политика занимает одно из приоритетных мест [7].

Основная цель социальной политики, которая превратилась на сегодняшний день в первостепенный вопрос, – это определение причин социального неравенства между людьми и выявление способов для его преодоления.

Решение данного вопроса является основной перспективой развития для современного общества. Такие проблемы, как инвалидность, бедность, сиротство являются основными объектами для исследования и развития социальной государственной политики.

Структура современного общества во многом противоречит детям и взрослым, мужчинам и женщинам, которые имеют определенную группу инвалидности. Со стороны государства инвалид имеет право на достойное поддержание его здоровья, обеспечение в

случае болезни, безработицы, вдовства, наступления пожилого возраста, а также в случае утраты финансовых средств, необходимых для его нормального существования.

Социальная защита инвалидов – это система социальных, экономических и правовых мероприятий, что гарантированы государством, которые обеспечивают людям с инвалидностью условий для компенсации, преодоления и замещения ограничений их жизнедеятельности, что направлены на создание им равных условий для проживания в современном обществе.

Факт инвалидности известен в любом обществе. Каждое государство формирует определенную экономическую и социальную политику по отношению к людям с инвалидностью, в соответствии с уровнем своего развития, существующим возможностям и приоритетам.

Социальная политика по отношению к инвалидам имеет следующие принципы [7]:

- государство должно отвечать за исключение условий, которые могут привести к инвалидности, а также решать вопросы, что связаны с последствиями наступления инвалидности;

- обязательное обеспечение людям с инвалидностью возможность достигнуть равного уровня жизни со своими согражданами, в сфере образования, доходов, здравоохранения, занятости и участия в жизни общества;

- люди с группой инвалидности имеют полное право жить в социуме (для этого данное общество не должно порицать изоляцию инвалидов, а взамен должно сформировать все условия для их независимой жизни);

- за инвалидами должны признаваться обязанности и права граждан общества, в котором они проживают (государство должно находить способы обеспечения, признания и реализации прав инвалидов как полноценных членов данного общества);

- государство должно обеспечить равную доступность мероприятий социальной политики по отношению к инвалидам по всей территории страны, независимо от того, где он проживает;

- во время реализации политики по социальной защите инвалидов во внимание должны приниматься особенности отдельного индивида или группы: все инвалиды в силу специфики своей болезни имеют разные условия, поэтому для реализации прав по отношению к каждой отдельной группе используется комплекс индивидуальных мероприятий.

Система социальной защиты инвалидов, которая сформировалась в различных государствах, включает в себя ряд связанных компонентов, что отражаются в нормативном закреплении прав людей с инвалидностью, обязанностей и прав государственных органов, благотворительных учреждений, а также методов и форм деятельности в социальной сфере.

Развитие социальной политики государства по отношению к инвалидам имеет ряд отличительных критериев и особенностей:

- наличие социальной политики по отношению к инвалидам, что признана официально;

- наличие особой антидискриминационной законодательной базы по отношению к людям с инвалидностью;

- осуществление административных и судебных механизмов реализации прав инвалидов;

- наличие организаций инвалидов, которые являются неправительственными;

- свободный доступ людей с инвалидностью к реализации своих гражданских прав, в том числе прав на образование, осуществление трудовой деятельности, создание семейных отношений, неприкосновенность частной собственности, а также политических прав; наличие социальной и физической среды, которая является безбарьерной.

С каждым годом в Российской Федерации растет число людей с инвалидностью. Именно государство должно взять на себя всю ответственность за категорию граждан с ограниченными возможностями. Поэтому создание эффективной социальной защиты

инвалидов – это приоритетная задача нынешней социальной политики на данном этапе развития общества и государства в целом.

Нормативно–правовая база социальной защиты населения представляет собой массив правовых норм, обеспечивающих гарантии социальной защиты граждан.

Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, оказывается государственная поддержка инвалидам и пожилым гражданам, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты (ст. 7 Конституции РФ). Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом (ст. 39).

Важным событием в сфере регулирования правоотношений по защите прав инвалидов стала ратификация Российской Федерацией в 2012 г. Конвенции «О правах инвалидов», изменившей само понимание инвалидности, согласно которому человек является инвалидом не только в силу имеющихся у него ограничений, но и по причине наличия социальных и технических барьеров, которые существуют в обществе.

Закон о социальной защите инвалидов определяет государственную политику в области социальной защиты инвалидов, льготы для инвалидов и гарантии их реализации, устанавливает основные направления деятельности государства в этой сфере [1].

Статья 5.1 рассматриваемого федерального закона предусмотрено создание Федерального реестра инвалидов, который является федеральной государственной информационной системой и ведется в целях учета сведений об инвалидах. Оператором федерального реестра инвалидов является Пенсионный фонд Российской Федерации.

Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» закрепляет порядок обеспечения денежными выплатами граждан, ставших инвалидами вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания.

Федеральный закон от 15.12.2001 № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» определяет основания возникновения права на пенсию по государственному пенсионному обеспечению, порядок ее назначения и размер.

Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» предусматривает адаптивную физическую культуру, физическую реабилитацию инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В целях реализации положений Конвенции «О правах инвалидов» а также содействия в обеспечении инвалидам эффективного доступа к правосудию 21.11.2011 принят Федеральный закон № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации», который предусматривает оказание такой помощи инвалидам I и II группы и детям-инвалидам.

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» устанавливает льготы в виде предоставления права на прием на подготовительные отделения федеральных государственных образовательных организаций высшего образования на обучение за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, государственной социальной стипендии студентам, являющимися детьми-инвалидами, инвалидами I и II групп, инвалидами с детства, инвалидами вследствие военной травмы или заболевания, полученных в период прохождения военной службы.

Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» предусматривает основания возникновения и порядок реализации права граждан Российской Федерации на страховые пенсии – ежемесячной денежной выплаты в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности.

Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» закрепил формы и виды социального обслуживания,

установил обстоятельства, при наличии которых граждане признаются нуждающимися в социальном обслуживании, конкретизировал порядок социального обслуживания инвалидов [3].

Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ закрепил дополнительные гарантии регулирования условий труда инвалидов в соответствии с индивидуальной программой их реабилитации.

Налоговый кодекс Российской Федерации установил льготы по налогам и сборам в отношении инвалидов и их общественных объединений.

Закон Новосибирской области от 12 марта 1999 года № 45-ОЗ «О социальной защите инвалидов в Новосибирской области» (с изменениями на 06.02.2018) «регулирует отношения в сфере социальной защиты и социальной поддержки инвалидов, а также устанавливает дополнительные меры социальной поддержки инвалидов [5].

В Новосибирской области разработан и реализуется План мероприятий («дорожная карта») по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и услуг на 2016-2030 годы в Новосибирской области, утвержденный распоряжением Правительства Новосибирской области от 30.09.2015 № 401-рп (далее – «дорожная карта»). Целью «дорожной карты» является обеспечение условий доступности для инвалидов объектов социальной, инженерной и транспортной инфраструктур и условий для беспрепятственного пользования услугами.

Большое значение в регулировании прав инвалидов отведено подзаконным правовым актам Правительства РФ, а также министерств и ведомств в сферах пенсионного обеспечения, социальной защиты и др.

К основным направлениям в сфере социальной защиты инвалидов можно отнести реабилитацию и абилитацию, целью которых является устранение или возможно более полная компенсация ограничений жизнедеятельности инвалидов.

Федеральный перечень реабилитационных мероприятий, технических средств реабилитации и услуг, предоставляемых инвалиду, утвержден распоряжением Правительства РФ от 30.12.2005 № 2347-р.

Приказом Минздравсоцразвития РФ от 09.03.2007 № 156 утвержден Порядок организации медицинской помощи по восстановительной медицине, которым определены общие требования к организации этого вида деятельности.

Оценка результатов проведения мероприятий осуществляется специалистами бюро (главного бюро, Федерального бюро) при очередном освидетельствовании инвалида.

Важное значение для инвалидов имеет обеспечение техническими средствами реабилитации, порядок выделения которых определен Постановлением Правительства РФ от 07.04.2008 № 240. Такая мера социального обеспечения, согласно п.3 указанных Правил, осуществляется путем: предоставления соответствующего технического средства (изделия); оказания услуг по ремонту или замене ранее предоставленного технического средства (изделия); предоставления проезда инвалиду к месту нахождения организации, в которую выдано направление; оплаты проживания инвалида в случае изготовления технического средства (изделия) в амбулаторных условиях.

Техническое средство реабилитации передается инвалиду бесплатно в безвозмездное пользование и не подлежит отчуждению в пользу третьих лиц. Оказание квалифицированной медицинской помощи инвалидам осуществляется в рамках программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи.

Инвалиды и дети-инвалиды имеют право на ежемесячную денежную выплату в размере и порядке, установленных ст. 28.1 Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», которая устанавливается и выплачивается территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации.

Рассматривая развитие системы социальной защиты инвалидов на муниципальном уровне, то необходимо дать определение понятия муниципалитет. Муниципалитет – это самоуправляемая административно-территориальная единица, с четко определенной

территорией и проживающим на этой территории населением (обычно группа населенных пунктов, город, поселок или деревня). Обычно органами управления являются мэр и городской совет (или муниципальный совет). В большинстве стран муниципалитет – наименьшая административная единица, управляемая выборными органами [6].

В настоящее время основными направлениями социальной политики в отношении этой категории населения является социальная защита инвалидов – это система гарантированных государством мер, обеспечивающих инвалидам условия для преодоления, замещения (компенсации) ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества.

Основными причинами, обуславливающими нуждаемость инвалидов в социальной защите, служит их неспособность, вследствие ограничения жизнедеятельности, к самостоятельному проживанию, поддержания социальных связей, к обеспечению экономической независимости и т.д.

Определение потребности лица, свидетельствуемого по поводу инвалидности, в мерах социальной помощи и защиты включает определение конкретных способов и методов, при помощи которых имеющиеся нарушения функций и ограничения жизнедеятельности могут быть устранены, компенсированы или замещены.

Современная система социальной защиты инвалидов на муниципальном уровне определяется основными направлениями: социальное обеспечение, социальная помощь, социальная поддержка, социальная работа, социальное обслуживание и может быть представлена следующим образом: пенсионное обеспечение; натуральная помощь (продуктовые наборы); транспортное обеспечение; санаторно-курортное лечение; социально-бытовое обслуживание; льготы; ежемесячные денежные выплаты; жилищное обеспечение; социальная поддержка (основные направления приоритетных региональных программ); негосударственное обеспечение.

На муниципальном уровне распространение получили специализированные учреждения территориальной социальной службы, ведущее место среди которых в настоящее время отводится комплексным центрам социального обслуживания (КЦСО). Они являются учреждениями социальной защиты, осуществляющими на территории города или района организационную и практическую деятельность по оказанию различных видов социальной помощи инвалидам, нуждающимся в социальной защите. Они проводят последовательную работу в сфере социального обслуживания населения, предоставляя разносторонние и комплексные услуги. Эффективность их работы во многом зависит от того, насколько тесно налажено взаимодействие с другими службами социальной направленности на муниципальном уровне [7].

Учреждения социального обслуживания населения предоставляют:

1) социальные услуги в объемах, определенных государственными стандартами социального обслуживания согласно территориальному перечню гарантированных государством социальных услуг;

2) дополнительные социальные и иные услуги, не входящие в территориальный перечень гарантированных государством социальных услуг, которые предоставляются по просьбе обслуживаемых граждан на условиях частичной или полной оплаты.

Регионы и местные органы власти сотрудничают в реализации совместных программ, проводят президентские, федеральные, районные и местные программы, частично или полностью осуществляют собственные социальные программы и проекты. К ним относятся: образование, трудоустройство инвалидов, продовольственная помощь, государственная дотация на оплату жилья, помощь в получении социальных услуг.

Таким образом, социальная защита инвалидов - действия и средства государства и общества, ориентированные на комплекс экономических, социальных и правовых гарантий для инвалидов, обеспечивающий под держание достойного уровня их материальной и духовной жизни, и базирующийся на принципах международного права по отношению к инвалидам со стороны государства и общества. Анализ современной системы социальной

защиты инвалидов показал, что основными направлениями является социальная поддержка, социальное обслуживание, социальное обеспечение, социальная помощь. Основными формами социального обслуживания инвалидов является стационарное, нестационарное и полустационарное.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» // Справочная правовая система КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.12.2020).
2. Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» // Справочная правовая система КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.12.2020).
3. Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» // Справочная правовая система КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.12.2020).
4. Постановление Правительства РФ от 20.02.2006 № 95 (ред. от 16.05.2019) «О порядке и условиях признания лица инвалидом» // Справочная правовая система КонсультантПлюс: // Справочная правовая система КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.12.2020).
5. Закон Новосибирской области от 12 марта 1999 года №45-ОЗ (с изменениями на 6 февраля 2018 года) О социальной защите инвалидов в Новосибирской области) (с изменениями на 06.02.2018). // Справочная правовая система КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.12.2020).
6. Буянова М. О., Кобзева С. И., Кондратьева З. А. Право социального обеспечения: учебное пособие. – М.: «КноРус», 2017. – 480 с.
7. Гришина Л. П. Актуальные проблемы инвалидности в Российской Федерации. – М.: ВЛАДОС, 2019. – 240 с.

УДК 366.77

МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК

Д.А. Саломатина, студентка

Е.А. Жуковская, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья рассматривает перспективы развития потребительского кредитования ПАО Сбербанк. В работе рассмотрена роль потребительского кредитования в Российской Федерации, предложены мероприятия по улучшению потребительского кредитования в ПАО Сбербанк.

Ключевые слова: потребительское кредитование, ПАО Сбербанк, процентная ставка, проблемы потребительского кредитования.

ПАО Сбербанк – современный банк, удовлетворяющий потребности различной категории населения в широком спектре банковских услуг. Сбербанк является бесспорным лидером российской банковской системы, характеризующий стабильность и надежность, а

также занимает крупнейшую долю на рынке вкладов, является основным кредитором российской экономики. Предоставление средств физическим лицам и обеспечение их платности и возвратности является основой бизнеса Сбербанка, а развитие взаимовыгодных отношений с населением является залогом его успешной работы [5].

На сегодняшний момент потребительское кредитование является главным направлением деятельности ПАО Сбербанк, которое, несмотря на изменение уровня экономики, остается перспективным и приносит для банка высокую долю прибыли.

Ниже представлены более важные проблемы, связанные с потребительским кредитованием ПАО Сбербанк, которые существенно влияют на экономику страны в целом.

1. Одной из проблем потребительского кредитования уже сейчас является – насыщенность рынка. В настоящее время жизнь большей части платежеспособного населения уже имеет потребительские кредиты на разные цели. Следовательно, новые потребительские кредиты народ брать не может, главной причиной чего является низкий уровень дохода и, как следствие, рост бедности населения в стране.

2. Вторая проблема – это рост просроченной задолженности по кредитам. В первую очередь, данная проблема проявляется из-за отсутствия механизма влияния на процессы невозврата кредита банками.

3. Следующей проблемой потребительского кредитования является – высокий уровень процентных ставок. Несмотря на различные ограничения по процентным ставкам при оформлении потребительских кредитов, предельная процентная ставка остается достаточно высокой. На сегодняшний день в ПАО Сбербанк, процентная ставка колеблется в пределах от 12,9 до 19,9%.

Проанализировав проблемы потребительского кредитования, можно с уверенностью утверждать, что основной проблемой является достаточно высокая стоимость кредитов. Минимальные процентные ставки колеблются от 12,9 до 19,9% годовых, а средний показатель достиг уже 16,9% годовых.

В течение 2018-2019 гг. потребительское кредитование являлось самым динамично растущим сегментом рынка, в результате чего совокупный объем задолженности по потребительским кредитам за этот период увеличился в 1,5 раза [4].

С начала эпидемиологической обстановки в 2020 г. был реализован целый ряд мер, призванных уменьшить негативное влияние на финансовое состояние банков и оказать поддержку населению по причинам снижения уровня доходов из-за ряда ограничений, введенных после появления коронавирусной инфекции. Так, в начале апреля был принят Федеральный закон №106-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа», позволяющий предоставить кредитные каникулы до шести месяцев определенной категории граждан, удовлетворяющим определенным условиям [6].

Однако не все категории потребителей, имеющие действующие потребительские кредиты, попали в категорию пострадавших от ограничительных мер в период пандемии, вследствие чего проведен анализ возможности по сокращению убытков банком при просроченных платежах населением, занимающихся в отраслях сельского хозяйства.

Во избежание такой ситуации можно провести расчеты методом дифференциального начисления процентов, с условием, что клиент в течение 3 лет будет оплачивать кредит ежемесячно без допущения просроченных платежей и банк предоставит клиенту возможность «кредитных каникул» и дальнейшее снижение процентной ставки до 11,9%.

Ежегодно в ПАО Сбербанк по потребности взятия потребительского кредита обращаются около 350,4 тыс. чел., если для большего количества клиентов банка, которые оказались в тяжелой ситуации, будут предоставлены такие условия то банк сможет значительно снизить риски просроченных платежей, увеличить величину кредитного портфеля, а также сохранить уровень конкурентоспособности среди других банков [5].

Экономический эффект от проводимых мероприятий представлен в таблице 1.

Таблица 1

Структура введения «кредитных каникул» и снижение процентной ставки
по потребительским кредитам

Величина кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования, лет	Годовой доход банка, руб.	Количество выданных кредитов, шт.	Итоговый доход банка, тыс руб.
200 000	14,9	до 3	9 295,62	500	4 647,8
от 300 000	12,9	до 5	9 052,87	200	1 810,6
до 1 000 000	9,9	до 5	22 656,02	100	2 265,6
до 3 000 000	9,9	до 5	67 968,1	-	-
Итоговый процентный доход банка по потребительским кредитам					8 723,9

Таким образом, из таблицы следует, что на величину 800 клиентов, процентный доход банка за один день составляет 8 723,9 тыс. руб. Однако ежегодно за потребностью в потребительском кредитовании в банк обращаются около 350 тыс. чел., следовательно, в таблице 13 представлен анализ введения условий снижения процентной ставки для некоторой категории клиентов.

Таблица 2

Анализ влияния изменения ставки по потребительским кредитам
ПАО Сбербанк, млн руб.

Показатели	2019 г.	Прогнозируемые данные в 2020-2021 гг.	Темп роста, %
Количество привлеченных клиентов	7 243 648	8 382 881	115,73
Величина выданных потребительских кредитов	2 156 530	5 223 704,84	242,23
Величина процентного дохода банка	1 260 537	3 053 365,5	242,23

Таким образом, на фоне предложенных мероприятий по снижению процентных ставок по потребительским кредитам, для банка складывается благоприятная перспектива в плане увеличения процентного дохода по процентам за пользование кредита и увеличение общей величины кредитного портфеля за счет увеличения выданных потребительских кредитов в 1,5 раза.

В настоящее время потребительский кредит пользуется огромным спросом у населения. Это связано с тем, что потребительский кредит выступает самой удобной из форм предоставляемых кредитов. Простота в оформлении данного вида кредита и легкость в его получении, свидетельствует о том, что потребительский кредит имеет большие перспективы в своем развитии и совершенствовании.

За время карантина часть населения пересмотрела свои покупательские потребности, перейдя к осознанному и сбалансированному потреблению, и при этом большая часть населения стала придерживаться сберегательной модели, поскольку пандемия ярко доказала необходимость наличия финансовой «подушки».

Таким образом, для улучшения деятельности банка в области потребительского кредитования и повышения качества кредитного портфеля ПАО Сбербанк в целом, для банка необходимо формировать более лояльные условия по потребительским кредитам для разной категории клиентов, на разных условиях и в зависимости от вида занимаемой деятельности, возможность предоставления «кредитных каникул» и снижение процентной ставки для некоторой категории клиентов, что во многом поспособствует стабильной выплате кредита населением и позволит избежать увеличение просроченной задолженности банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кунина А. В. Анализ деятельности ПАО Сбербанк в сфере потребительского кредитования и перспективы развития в данной сфере // Вестник науки и образования. 2018. № 14-2 (50). С. 8-12.

2. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/person/credits/money/consumer_unsecured (дата обращения: 01.09.2020).

3. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа от 03.04.2020 №106-ФЗ.

4. Самедова С. Б. Анализ кредитования физических лиц на примере ПАО Сбербанк // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 1-2 (40). С. 127-130.

УДК 366.77

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Д.А. Саломатина, студент

Е.А. Жуковская, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья рассматривает роль потребительского кредитования в Российской Федерации, параметры развития потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительское кредитование, проблемы потребительского кредитования, кредитные предпочтения граждан, рейтинг банков по предоставлению потребительского кредитования.

Потребительский кредит на сегодняшний день является одним из самых распространенных видов банковских операций в развитых странах. Помимо всего сфера действия потребительского кредита наиболее шире, чем только покупка товаров длительного пользования, например, автомашины, бытовая техника и других дорогостоящих товаров.

На сегодняшний день, потребительское кредитование в России имеет значительный потенциал. Можно назвать следующие параметры его развития:

- расширенная деятельность кредитных организаций в регионах;
- высокий уровень конкуренции, что способствует улучшению условий кредитования;
- появление новых участников на рынке потребительского кредитования;
- развитие не кредитных организаций.

Перечисленные параметры, в целом, могут способствовать развитию и укреплению рынка кредитования, который в свою очередь выступает, как источник стимулирования спроса на потребительское кредитование, повышение уровня благосостояния граждан, и, конечно же, на укрепление рыночной экономики страны в таких направлениях как:

- обеспечение бесперебойного оборота капитала;
- увеличение скорости концентрации средств производства и денежных средств;
- участие в перераспределении ресурсов;
- поддержание стабильности национальной валюты.

По состоянию на начало 2020 г. в России 13,5% населения находятся за чертой бедности. В сложившейся ситуации, большая часть населения не способна в полной мере удовлетворить свои потребности в удовлетворении собственных нужд в повседневной жизни, не говоря уже о покупке более стоящего имущества, например, приобретение квартиры. В таких ситуациях в большинстве случаев, на помощь населению приходит вошедшее в жизнь практически каждого человека явление – потребительский кредит, который в полной мере представляет собой движение денежных средств от кредитора к заёмщику на условиях платности, срочности и возвратности [1].

Несмотря на экономическую ситуацию в 2014-2015 гг., потребительский кредит остается самым востребованным у населения, так как имеет большое распространение: из-за недостатка собственных денежных средств потребители вынуждены прибегать к потребительским кредитам, чтобы хотя бы частично удовлетворить свои вторичные потребности. Так же рост потребительского кредитования приводит к росту развития рынка потребительского кредитования и банковского сектора в целом, что, в конечном итоге, ведет к развитию экономики страны в целом, а, следовательно, повышению уровня жизни населения (таблица 1).

Таблица 1

Выдача потребительских кредитов в России в 2019-2020 гг., млрд руб.

Вид кредита	Выдача кредитов		Темп прироста, %
	01.01.2019 г.	01.01.2020 г.	
Кредиты на покупку потребительских товаров	1618,6	1973,3	21,9

По данным таблицы 2, в январе 2020 г. количество выданных кредитов на покупку потребительских товаров выросло по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. на 21,9 % и достигло 1,97 трлн руб.

В период финансового кризиса многие банки-лидеры на рынке потребительского кредитования в 2019-2020 гг. произвели сокращение объемов деятельности по данному виду кредитования (таблица 2).

Таблица 2

Рейтинг банков по объему потребительского кредитования в России, тыс. руб.

Банки	Объем кредитов на 01.01.2019 г., тыс. руб.	Объем кредитов на 01.01.2020 г., тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
ПАО Сбербанк	4 409 321 811,42	4 433 660 872,92	24 339 061,50	100,55
Почта Банк	109 196 638,62	125 476 338,36	16 279 699,74	114,91
ВТБ	1 597 039 087,92	1 607 467 082,00	10 427 994,08	100,65
Тинькофф Банк	117 360 022,42	125 914 420,20	8 554 397,78	107,29
Райффайзенбанк	181 644 284,26	189 244 156,74	7 599 872,48	104,18
Хоум кредит энд финанс Банк	159 195 878,46	158 539 910,18	-655 968,28	99,59
Альфа-банк	242 980 232,56	240 166 005,37	-2 814 227,19	98,84
Газпромбанк	310 119 440,00	306 315 200,00	-3 804 240,00	98,77
Русский стандарт	156 859 497,22	152 177 479,14	-4 682 018,08	97,02
ФК Открытие	131 457 074,70	124 280 623,98	-7 176 450,72	94,54
Россельхозбанк	340 279 853,55	328 179 973,44	-12 099 880,11	96,44

Прирост кредитования у ПАО Сбербанк обусловлен его лидерской позицией на рынке, возможностью не прибегать к значительному ужесточению требований по кредитованию и способностью сохранять процентные ставки по кредитам средними, что немного ниже средних на рынке. Наибольший провал среди банков отмечен у Россельхозбанка, а низкий уровень выданных потребительских кредитов в Альфа банке обусловлено тем, что банк частный, и в итоге преследуя сохранение высокой прибыли, значительно повысил требования к клиентам и придерживает политики повышенных процентных ставок по потребительским кредитам.



Рисунок 1 – Кредитные потребительские предпочтения граждан РФ, %

Таким образом, за последние 15 лет экономика в России была зависима от множества факторов, изменения которых оказывают большое влияние на российскую экономику в целом.

1. Цены на нефть. В тот момент произошло проседание национальной валюты, что частично сгладило эффект от снижения цен на нефть. Тем не менее, в России началась паника, которая вылилась в хаотичную скупку долларов и евро.

2. Экономические санкции, которые подразумевают запрет сотрудничества с рядом российских компаний. Это коснулось большинства банков, а также конкретных лиц России и Крыма.

3. Изменение ключевой ставки Центральным Банком Российской Федерации 2019-2020 гг. Понижение ключевой ставки с августа 2019 г. не вызвало мгновенной реакции со стороны банков. В первом квартале 2020 г. ставки по кредитам снизились на 5-6%. В начале 2020 г. средние процентные ставки по потребительским кредитам находятся в диапазоне от 12,9 до 20,0% годовых в зависимости от вида кредита и наличия поручителей и по ипотеке процентные ставки снизились до 7,5%. Снижение ставок и стабилизация ситуации снова вызвали рост рынка кредитования. Первый квартал 2019 г. показывал динамику и объемы кредитования, схожие с показателями 2014 г. Банк России и дальше предполагает, что ключевая ставка будет и дальше снижаться, что должно больше стимулировать кредитование и тормозить объемы привлеченных средств физических лиц в банки.

В январе 2020 г. наблюдалась тенденция снижения процентных ставок, а рынок потребительского кредитования начал расти. В период нестабильной экономической ситуации в стране, для населения очень важно правильно оценивать свои финансовые возможности по оплате кредитов и внимательно выбирать банк, который предоставит потребительский кредит под более привлекательную процентную ставку по кредиту, поскольку именно от одобренной процентной ставки зависит ежемесячный платеж и дальнейшая кредитная история клиента.

Важными факторами увеличения рентабельности банков будут следующие факторы:

- анализ динамики качества активов;
- своевременная оптимизация расходов на персонал;
- анализ объем неработающих активов.

Различные программы и виды потребительского кредитования занимают важную роль в увеличении рентабельности банка, в управлении активами банка и банковскими услугами, потому, что оформленные потребительские кредиты, это самые выгодные виды кредитования, поскольку население все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня своей жизни, для покупки не только товаров первой необходимости, но и для приобретения более дорогих товаров.

В виду современных условий кредитования можно выделить следующие проблемы:

- высокий процент просроченной задолженности по потребительским кредитам.

Главной причиной этой проблемы является низкий уровень финансовой грамотности населения, а также недооценка клиентами своих финансовых возможностей, что, в свою очередь, приводит к увеличению просроченной задолженности;

- высокие процентные ставки по потребительскому кредиту;
- недобросовестная конкуренция банков;

– нецелевое использование кредита заёмщиком. При оформлении потребительского кредитования существует сложность в определении целей, для которых заёмщик берёт денежные средства;

– мошенничество в банковском секторе кредитования. В данном случае под мошенничеством подразумевается хищение заёмщиком денежных средств в результате предоставления банку ложных сведений;

- низкая платёжеспособность населения.

Таким образом, ряд выделенных проблем, существующих в сфере потребительского кредитования, позволяет перейти к следующим путям их решения, а именно:

– создание эффективной работы бюро кредитных историй, а также улучшение процесса оценки кредитоспособности заёмщиков, которое включает в себя широкое использование скоринговых систем;

– сокращение издержек обращения наличности и усиление контроля за целевым использованием потребительского кредита;

– установление плавающих ставок по кредитам, размер которых будет пересматриваться ежемесячно и будет привязан к учётной ставке;

– активное использование инструментов маркетинга для уменьшения расходов банков на рынке розничного кредитования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова и др.; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. 652 с.
2. Вдовина Т.Е. Современное состояние правового регулирования потребительского кредитования в России / Т.Е. Вдовина // Символ науки. 2016. №1-3(13). С. 135.
3. Всяких М. В. Развитие потребительского кредитования в условиях мировой финансовой нестабильности / М.В. Всяких // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2018. №5. С. 256-260.
4. Жоланова Г. Е. Проблемы банковского кредитования физических лиц / Г. Е. Жоланова, Д. Кумекбаева // Современные тенденции развития науки и технологий. 2018. №2-7. С. 47-50.

УДК 352/354

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СПОРТА ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

П.В. Свитич, студент

О.Г. Антошкина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье раскрываются факторы, влияющие на функционирование и развитие спорта высших достижений в Российской Федерации. Исследование факторов способно помочь определить тот успешный опыт, который был применен в различных регионах. Анализируя эти данные, можно применить их в конкретном регионе, успешно адаптировав под имеющиеся условия и ресурсы. Структурирование факторов всегда

помогает точнее строить прогнозы, планировать потенциал развития и максимально эффективно готовить спортсменов.

Ключевые слова: спорт высших достижений, функционирование и развитие спорта, спортивные учреждения, pest-анализ, факторы развития спорта высших достижений.

Уровень развития профессионального спорта и эффективность подготовки спортсменов в регионах обусловлен различными факторами: внешними и внутренними. Целесообразной в этой связи видится систематизация данных факторов, которая должна способствовать прицельному изучению перспектив развития спорта высших достижений и необходимых для этого ресурсов. Понимание факторов может помочь создать требуемые условия для успехов в развитии профессионального спорта в регионе: устранить нехватку в спортивном оборудовании, спортивных учреждениях; наладить коммуникации; целенаправленное освоение ресурсов и т.д. [4, с.110].

Важно не только знать о существовании того или иного фактора, но и степень его воздействия. Целесообразно выявлять приоритетные факторы, направляя ресурсы на их устранение или исправление в первую очередь, что принесет наибольшую эффективность для повышения конкуренции наших спортсменов на мировой спортивной арене.

Нужно сказать, что факторы, влияющие на развитие профессионального спорта, в отечественных источниках в полной мере систематизированы не были. Встречаются лишь отдельные узконаправленные классификации и отдельно обозначенные факторы, такие, как:

- предпочтительность;
- мобильность;
- способ локализации;
- управляемость и др.

Тем не менее, исследование факторов способно помочь определить тот успешный опыт, который был применен в различных регионах. Анализируя эти данные, можно применить их в конкретном регионе, успешно адаптировав под имеющиеся условия и ресурсы.

Структурирование всегда помогает точнее строить прогнозы, планировать потенциал развития и максимально эффективно готовить спортсменов, оказывая им поддержку за счет государственного бюджета [2, с.191].

На функционирование и развитие системы спорта высших достижений в рыночных условиях влияет множество факторов. Анализ и регулирование этих факторов позволит создать необходимые условия для повышения эффективности функционирования спортивной отрасли и развития спорта высших достижений. В научной литературе представлено недостаточное число работ, включающих описание методов определения влияния факторов на спортивную деятельность.

Наиболее часто используемым методом в практике является PEST-анализ макросреды. Суть PEST-анализа в нашем случае должна заключаться в исследовании схемы «фактор – спортивная деятельность». Полученные данные позволят оценить экономическую и социальную ситуацию, складывающуюся в спортивной отрасли, спрогнозировать спрос, уровень цен на платные спортивные услуги, количество подготовленных мастеров спорта и т.п.

PEST-анализ базируется на исследовании влияния экономических и социальных процессов, правового регулирования и управления, социальной и культурной составляющих общества, научно-технического и технологического развития общества и т.д. [3, с.170].

В таблице приведены факторы PEST-анализа, влияющие на спортивную деятельность.

Государственное планирование в сфере спорта осуществляется на основе федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы» (Постановление Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 30), являющейся директивным адресным документом. Программа содержит анализ состояния решаемых с её помощью проблем, комплекс плановых заданий и

организационных, методических, социально-экономических и иных мероприятий по их достижению [5, с.315].

Таблица 1

Факторы типового и индивидуального характера PEST-анализа, влияющие на спортивную деятельность

<i>Политические:</i> – федеральное законодательство в сфере спорта; – законодательные акты, регулирующие спортивную деятельность на уровне субъектов; – антидопинговые правила; – правила, установленные международными федерациями по видам спорта; – федеральная целевая программа; – региональные целевые программы и др.	<i>Экономические:</i> – экономическая ситуация и тенденции ее развития – темпы роста ВРП; – инвестиционная привлекательность региона; – динамика ставки рефинансирования ЦБ; – уровень инфляции; – бюджет региона и др.
<i>Социальные:</i> – демографические; – миграция населения; – уровень образования населения; – количество населения, систематически занимающихся спортом; – развитие общественно-спортивных организаций; – этнический состав населения; – количество олимпийских медалей в регионе; – квалификация тренерско-преподавательских кадров и др.	<i>Технологические:</i> – внедрение инновационных технологий в регионе; – материально-техническая база региона; – изменение и адаптация новых технологий; – информация и коммуникации; – доступ к технологиям, лицензирование, патенты; – проблемы интеллектуальной собственности и др.

Блок экономических факторов PEST-анализа включает внешние для спортивных организаций явления и процессы экономической жизни общества, влияющих на спортивную деятельность, которые важно учитывать. Мониторинг экономической ситуации предусматривает анализ таких данных, как темпы роста ВРП, инвестиционная привлекательность регионов, бюджет региона и др. Их изменения могут сказаться на посещаемости массовых спортивных мероприятий, посещении платных секций, объемах инвестиций в спортивную отрасль.

Анализ социальных факторов, позволяет понять потребности общества в этой сфере, что дает возможность разрабатывать стратегии развития коммерческих и общественных спортивных организаций.

Мониторинг технологических факторов позволит перестроить технологические процессы подготовки спортсменов с использованием новых методик и современных технологий. Согласно анализу сложившейся практики, в регионах субъекты РФ, имеющие высокие спортивные результаты, культивируют небольшое число видов спорта, адаптированных ко всем перечисленным факторам, позволяя добиваться лучших результатов с меньшими ресурсами.

Анализ тенденций в сфере развития спорта высших достижений в регионах показал, что острая и требующая решения проблема – низкая физическая подготовленность детей. Несмотря на относительную доступность спортивных секций, сооружений и детско-юношеских спортивных школ, сокращается количество детей и подростков, способных достичь высоких результатов. По данным ежегодного доклада Министерства здравоохранения РФ, в 2016 г. 16 млн детей школьного возраста (60 % от общего количества) имели отклонения в состоянии здоровья. Среди 13 млн детей, обучающихся в спортивных

школах, первую группу здоровья имеет только пятая часть. Растет общая заболеваемость детей до 14 лет, 30 % выпускников школ имеют хронические заболевания, полностью здоровых выпускников менее 10 %. Задача оздоровления населения ставится и перед массовым спортом, и перед профессиональным, но уровень достижений в современном спорте требует большей специализированной адаптации юного спортсмена и зависит от множества факторов [5, с.316].

На основе данных, собранных в ходе проведения PEST-анализа, можно сделать вывод о необходимости системного программно-целевого подхода к решению существующих проблем и росту основных показателей развития физической культуры и спорта в Российской Федерации.

Являясь политическим фактором, федеральная и региональные целевые программы в области спорта, при условии адаптации ко всем названным факторам к условиям внешней среды, способны оптимизировать усилия по развитию спорта высших достижений на уровне государства и создать положительные тенденции в данной сфере [7, с.225].

В работе подчеркивается, что при разработке региональных целевых программ в области спорта следует учитывать различные факторы и специфические особенности региона. Для успешного осуществления управленческой деятельности предлагается разработать организационный механизм программно-целевого управления развитием региональной системы спорта высших достижений, который является сложным многокомпонентным объектом, состоящим из совокупности органов государственного и муниципального управления в спортивной сфере, общественных организаций, а также информационно-аналитической системы.

Современный спорт на этапе высших достижений представляет собой профессиональную деятельность спортсменов. Имеющая место тенденция к возрастающему количеству коммерческих стартов ставит перед профессиональными атлетами достижение не только максимального результата, но и более важную для них задачу в социальном плане – удержание достигнутых результатов на протяжении ряда лет и, в частности, олимпийских циклов.

Достижение пика реализации своего индивидуального потенциала обусловливается естественной потребностью целеустремленного спортсмена к совершенствованию. Одним из основных постулатов успешности достижений спортсменов в этом случае выступает желание заниматься избранным видом спорта. Другим немаловажным фактором является наличие возможностей для достижения поставленной цели. Среди этих факторов следует, прежде всего, выделить материальные активы, включающие наличие качественных мест тренировочной работы, а также наличие тренерских кадров по основному виду соревновательной деятельности и специалистов из различных сторон физической, технической и тактической подготовок. Особое внимание уделяется теоретической и интеллектуальной подготовке, позволяющей спортсмену воспринимать и анализировать получаемую информацию, способности интегрально реализовывать свой потенциал в условиях соревнований [1, с.13]. Рассмотрим некоторые аспекты спорта высших достижений, которые представляют спорт в не вполне привычном свете.

Первый аспект – научно-технический. Спорт активно стимулирует различные научно-технические разработки (в области новых материалов, измерительных приборов, медицинских препаратов, питания, спортивного инвентаря и оборудования, машино-, судо-, авиастроение и др.), представляющие для каждой страны известный коммерческий интерес, прикладную и непосредственную ценность для отдельных фундаментальных экономически важных для государства изысканий. Это, безусловно, положительная сторона большого спорта, ибо достижения спортивных наук рано, или поздно переключиваются в мир обычных людей.

Второй аспект, на который хочется обратить внимание – организационно-методический. Он включает в себя целый комплекс мероприятий – от организации системы формирования когорты профессиональных спортсменов до организации спортивных команд,

лиг, мероприятий. В настоящее время индустрия спортивных мероприятий работает на полную мощь: все профессиональные команды имеют своих спонсоров, да и сами соревнования тоже спонсируются. Причем существует практика строгого отбора – не каждая фирма, к примеру, может проспонсировать Чемпионат мира по биатлону. Хорошо это или плохо? Скорее хорошо, поскольку способствует популяризации спорта, а в этом ничего плохого, если не углубляться, – нет.

Немаловажна и нравственная составляющая. У профессионального спорта есть одна мораль – победа любой ценой. Ценой здоровья, крови, духовного обеднения, отсутствия семейного тепла, достойного образования и, зачастую, финансового обеспечения. И в последнее время эта цена меряется не просто кровью или здоровьем, а иногда и жизнью. На площадках гибнут футболисты, хоккеисты, горнолыжники, боксеры, а уж количества полученных травм, приводящих к увечьям, сосчитать никто и никогда не сможет. И о какой морали может быть речь, если: большинство спортсменов (по данным закрытых опросов в циклических видах спорта) готовы употребить допинг, если он будет способствовать достижению результата и при гарантии, что его не обнаружат; договорные игры стали нормой; правила изменяют в угоду кровожадным запросам зрителей (в хоккее – разрешены драки; а в боксе – продолжение боя с кровотечением и новая система определения нокаута; победы, достигнутые с нарушением правил, возводятся в ранг дара Божьего во всем мире (гол Марадоны на ЧМ); затраты на содержание клубов, сопоставимы с бюджетом на социальные нужды дотационных регионов России, а то и целых стран (Реал, МЮ и ряд африканских стран); и т.д. и т.п. [6, с.88].

И последний аспект спорта высших достижений – социальный. Общеизвестно, что большой спорт и здоровье вещи несовместимые, а здоровье нации – задача первоочередная.

Также есть и другая проблема, о которой вообще мало говорят. Ладно бы вред здоровью наносили только профи и только себе (они, в конце концов, получают за это деньги), но эта пагубная черта постепенно переходит и в спорт любительский. Отсутствие культуры физической культуры (в самом прямом понимании этого термина) приводит к тому, что травматизм в любительских турнирах значительно увеличивается.

В целом можно сделать вывод о важности спорта высших достижений и о необходимости его дальнейшего развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдиев Н. А. Некоторые существующие вопросы управления физической культурой и спортом / Н. А. Абдиев // Информационно-образовательные и воспитательные стратегии в современной психологии и педагогике: Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 10-13.
2. Алексина А. О. Факторы развития управления в сфере услуг физической культуры и спорта в России / А. О. Алексина // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2018. – № 1. – С. 189-195.
3. Воронов Н. А. Специфика развития спорта высших достижений / Н. А. Воронов // Студент. Аспирант. Исследователь. – 2018. – № 9 (39). – С. 169-172.
4. Добрынин А. С. К вопросу о факторах, влияющих на развитие спорта высших достижений в РФ: управленческий аспект / А. С. Добрынин // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2020. – № 3 (141). – С. 108-112.
5. Егоров М. В. Некоторые аспекты спорта высших достижений / М. В. Егоров, А. П. Смирнова, В. А. Хаджимамедова // Актуальные проблемы физической культуры, спорта и туризма: Материалы XII Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 313-316.
6. Золотухин С. Н. Актуальные проблемы спорта высших достижений в современной России / С. Н. Золотухин // Современные методы организации тренировочного процесса, оценки функционального состояния и восстановления спортсменов: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2019. – С. 85-89.

7. Пиунова Ю. В. Спорт высших достижений как инструмент построения имиджа государства / Ю. В. Пиунова // Стратегические коммуникации в современном мире: Сборник материалов по результатам научно-практических конференций Пятой и Шестой Международных научно-практических конференций, Четвертой и Пятой всероссийских научно-практических конференций. – 2018. – С. 220-228.

УДК 614.91; 332.025.13

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЕТЕРИНАРНОЙ СЛУЖБЫ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.С. Сенафонкин, магистрант

Научный руководитель: Ю.В. Печин, канд. психол. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматривается история становления и развития ветеринарной службы Кемеровской области. Рассмотрены основные этапы истории ветслужбы, основы ветеринарного законодательства, проблемы профилактики и ликвидации заразных болезней животных, вопросы развития и совершенствования государственной ветеринарной службы Кузбасса.

Ключевые слова: история, ветеринарная служба, Кемеровская область, управление ветеринарии, задачи и функции ветеринарной службы.

В 1943 году в образованной Кемеровской области была создана ветеринарная служба с конторой «Ветснабжение», возглавляемой управлением ветеринарии. В это время область была неблагополучна по сибирской язве, туберкулезу, бруцеллезу животных, были и другие опасные заболевания.

Первым начальником ветеринарной службы Кемеровской области Приказом Главного управления ветеринарии г. Москва был назначен Скрябин Василий Константинович. После него службу возглавлял Потапов Петр Петрович (1946-1954 гг.). Это были годы послевоенного становления животноводства, организации ветеринарной службы, трестов, совхозов, ветеринарных участков и пунктов для обслуживания колхозных животных и животных из личных подсобных хозяйств.

В 1960-е годы имело место распространение ящура. Ветеринарные специалисты этих лет проводили мероприятия по ликвидации и профилактике ящура. Это – директор облветлаборатории А.А. Бабин, главные ветврачи Н.П. Попов и А.С. Бочаров. В итоге заболевание было уничтожено.

В 1970-е годы одной из главных задач было оздоровление крупного рогатого скота от хронических бруцеллеза и туберкулеза. В это время Кемеровская область входила в пятерку самых неблагополучных областей РСФСР, болезнью была поражена треть всех животноводческих ферм, кроме того, наблюдался рост заболевания бруцеллезом у людей.

В 1980-е годы вспыхнула чума птиц на птицефабриках области (Инской, Новокузнецкой, Колмогоровской). В результате принятия экстренных мер и использования впервые в России вакцины из штамма Н заболевание было ликвидировано, птицефабрики восстановили поголовье, область обеспечила население мясом птицы.

В эти же годы случилась другая напасть - чума свиней в совхозе «Чистогорский». Опыт по ликвидации чумы в дальнейшем был использован в России и странах СНГ. Заслуженные ветврачи РФ Пинаев М.И., Малышев Ф.Ф., а также Карпова Н.К., Лоран В.И. - благодаря работе этих людей в свиноводстве удалось сдержать наступление чумы в хозяйствах области.

В 1990-е годы началась реорганизация ветеринарной службы. В 1993 году объединение ветеринарии было преобразовано в управление ветеринарии Администрации Кемеровской области. В учреждениях были созданы отделы госветнадзора и ветеринарно-санитарной экспертизы продуктов животноводства. В госветслужбу были переданы ветеринарные подразделения мясокомбинатов, холодильников и др. предприятий. В областной ветеринарной лаборатории был создан и аккредитован отдел пищевых продуктов. На базе Кемеровской городской СББЖ был аккредитован Орган по сертификации пищевых продуктов.

2000-е годы – период дальнейшего развития госветслужбы. В эти годы проводится оснащение ветеринарных лечебниц и хирургических кабинетов современным ветеринарным оборудованием. Реконструируются районные ветеринарные лаборатории, станции, создаются ветеринарные участки для оказания услуг населению почти «в шаговой доступности».

Одной из основных задач сегодняшнего дня XXI века является проведение комплекса мероприятий по недопущению африканской чумы свиней, которая нанесла миллиардные убытки в ряде регионов страны, также по другим заболеваниям скота, и выпуск безопасной продукции. Сегодня указанные задачи решают 1373 ветеринарных работника. Из них 1187 - специалисты государственной службы, 164 - производственной службы, 23 - частнопрактикующих врача. Кроме того, 27 станций, 11 лабораторий, 16 лечебниц, 167 участков, 69 пунктов, 46 ЛВСЭ, 301 подразделение госветслужбы на предприятиях и складах. Ветеринарная служба области обслуживает 6,2 млн. условного поголовья сельскохозяйственных животных и птиц, продолжается кропотливая работа по сохранению поголовья животных, их воспроизводства и лечению.

В настоящее время продолжается развитие ветеринарной службы, идут структурные изменения, в частности (рис.1):

- создан отдел государственного ветеринарного надзора;
- проводится работа по укрупнению ветеринарных учреждений на территориях области для эффективного управления и рационального использования финансовых средств;
- заменяется автопарк;
- аккредитовано 7 ветеринарных лабораторий на проведение испытаний пищевых продуктов, проводится их лицензирование и оснащение современным оборудованием.

На современном этапе основными задачами Управления ветеринарии являются:

1. Организация проведения на территории Кемеровской области-Кузбасса мероприятий по предупреждению и ликвидации болезней животных и их лечению, осуществление региональных планов ветеринарного обслуживания животноводства.
2. Обеспечение контроля за безопасностью продуктов и сырья животного происхождения в ветеринарном отношении.
3. Защита населения от болезней, общих для человека и животных.
4. Осуществление регионального государственного ветеринарного надзора.

Структура государственной ветеринарной службы Кузбасса



Рисунок 1 – Структура государственной ветеринарной службы Кузбасса

Управление ветеринарии в соответствии с возложенными на него задачами осуществляет следующие функции и полномочия:

1. Участвует в реализации федеральных мероприятий на территории Кемеровской области-Кузбасса.
2. Изучает ветеринарно-санитарное и эпизоотическое состояние объектов животноводства. Разрабатывает планы по предупреждению и ликвидации инфекционных, инвазионных и массовых незаразных болезней животных.
3. Реализует единую государственную политику в области защиты прав юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и соблюдения законодательства Российской Федерации в области защиты прав юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при осуществлении регионального государственного надзора в сфере ветеринарии на территории Кемеровской области-Кузбасса.
4. Организует и осуществляет региональный государственный надзор в сфере ветеринарии на территории Кемеровской области-Кузбасса с учетом разграничения полномочий федеральных органов исполнительной власти, уполномоченных на осуществление федерального государственного надзора, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, уполномоченных на осуществление регионального государственного надзора.
5. Разрабатывает и принимает административные регламенты проведения проверок при осуществлении регионального государственного надзора в сфере ветеринарии.
6. Организует и проводит мониторинг эффективности регионального государственного надзора в сфере ветеринарии, показатели и методика проведения которого утверждаются Правительством Российской Федерации.
7. Выдает разрешения на вывоз животных, продукции животного происхождения, кормов и кормовых добавок для животных из Кемеровской области-Кузбасса.
8. Организует и контролирует проведение диагностической и лечебной работы, выполнение планов противоэпизоотических мероприятий.
9. Организует и контролирует проведение мероприятий по ликвидации очагов заболеваний на всех объектах животноводства Кемеровской области-Кузбасса.

10. Выдает заключение о соответствии размещения предприятий по производству и хранению продуктов животноводства действующим ветеринарным нормам и правилам. Участвует в деятельности рабочих, государственных комиссий по приему в эксплуатацию построенных животноводческих объектов и предприятий по убою и переработке животных и сырья животного происхождения.

11. Разрабатывает и утверждает планы противоэпизоотических мероприятий.

12. Разрабатывает предложения по совершенствованию федерального и областного законодательства в сфере ветеринарии и механизму реализации действующих законов и иных нормативных правовых актов.

13. Организует и проводит мониторинг правоприменения в сфере ветеринарии.

14. Назначает и освобождает от должности руководителей подведомственных учреждений, а также исполняющих обязанности этих руководителей, проводит их аттестацию.

15. Определяет потребность государственных ветеринарных учреждений и сельскохозяйственных организаций в специалистах ветеринарии, принимает участие в подборе кадров, организует повышение их квалификации.

16. Своевременно информирует руководителей органов исполнительной власти Кемеровской области об изменениях в эпизоотической обстановке на территории Кемеровской области и за ее пределами.

17. Организует внедрение достижений науки и передового опыта в ветеринарную практику.

18. Регистрирует специалистов в области ветеринарии, занимающихся предпринимательской деятельностью.

19. Контролирует деятельность специалистов в области ветеринарии.

20. Осуществляет полномочия Российской Федерации в области ветеринарии, переданные органам государственной власти субъектов Российской Федерации.

21. Издает приказы, имеющие нормативный характер.

22. Рассматривает обращения граждан и организаций, дает юридическим и физическим лицам консультации по вопросам, входящим в компетенцию управления.

23. Организует и проводит антикоррупционную экспертизу нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов, разрабатываемых в управлении и поступающих на согласование в установленном порядке.

24. Осуществляет иные предусмотренные федеральными законами, законами и нормативными правовыми актами Кемеровской области функции и полномочия.

Государственная ветеринарная служба Кемеровской области из малочисленной организации превратилась в самостоятельную, хорошо оснащенную, эффективную службу, способную решать самые сложные задачи развития животноводства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Кемеровской области – Кузбасса от 20 июля 1998 года № 41-ОЗ «О ветеринарии» (с изменениями на 12 мая 2020 года).

2. «Положение об Управлении ветеринарии Кузбасса» от 17 марта 2020 года № 138, утверждено постановлением Правительства Кемеровской области – Кузбасса.

КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ПРИМЕРЕ «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Б.Э. Тузачинова, студентка

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Материалы данного исследования раскрывают актуальность и необходимость изучения системы кредитования малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве, что дает возможность привлечь дополнительные финансовые ресурсы в эту сферу, поскольку эта отрасль является одной из важнейших в современной экономике. Кредитование малого и среднего бизнеса – важнейшее направление деятельности банка.

Ключевые слова: кредитование, малый и средний бизнес, сельское хозяйство, банк.

АО «Россельхозбанк» является одним из лидеров кредитования малого и среднего бизнеса. Клиенты АО «Россельхозбанк» – не только физические лица, но и крупные компании, а также индивидуальные предприниматели. Им финансовая организация предлагает разнообразные виды кредитования. Как и все остальные кредитные организации, упор банк делает на обслуживание предприятий.

Клиенты АО «Россельхозбанк» для бизнеса условно делятся на несколько категорий:

- малый бизнес и микро-бизнес;
- средний бизнес и крупный бизнес [4].

Предоставляется исключительно на покупку определенного объекта (недвижимость, оборудование и т. д.). Чтобы сократить риск невозврата денежных средств заемщиком, банк выдвигает определенные требования к приобретаемому имуществу [1].

Кредитование малого бизнеса с нуля в АО «Россельхозбанк» – одно из самых популярных направлений. Преимущество такого продукта – его индивидуальность. Это значит, что условия кредитования подбираются с учетом финансовых возможностей начинающего предпринимателя. Основным условием кредитования малого бизнеса является то, что заемщик вкладывает денежные средства в свой бизнес.

Главное условие для получения кредита малому бизнесу – это инвестирование заемщиком денежных средств в свое дело.

Кредитование малого бизнеса АО «Россельхозбанк» проводит по нескольким программам.

Ниже в таблице 1 приведены основные условия кредитования малого бизнеса в АО «Россельхозбанк»:

Из таблицы видно, что целевые кредиты малому бизнесу являются долгосрочными и предоставляются на индивидуальных условиях. Это очень выгодно как для банка, так и для заемщика. Предприниматель получает кредит в РСХБ на развитие малого бизнеса с нуля на 5-8 лет и банк получает гарантированный доход.

Для среднего бизнеса АО «Россельхозбанк» предоставляет кредитные программы [4]:

1. Действующие кредитные продукты банка.
2. Кредиты на инвестиционные цели.
3. Кредиты на текущие цели.
4. Финансирование внешнеторговых операций.
5. Предоставление Банковских Гарантий.
6. Обеспечение исполнения обязательств.

Кредитный портфель – это структурированная совокупность кредитов, предоставленных заемщикам, целенаправленно формируемая банком и непрерывно управляемая для достижения целей развития банка с учетом особенностей рыночной конъюнктуры.

Таблица 1

Условия кредитования малого бизнеса в АО «Россельхозбанк»

Условия	Кредит на приобретение коммерческой недвижимости	Кредит на приобретение техники	Кредит на приобретение земельных участков	Кредит на приобретение с/х животных
Кредитный лимит	до 200 млн руб.	до 85% от стоимости	до 70% от стоимости	до 80% от стоимости
Срок кредита	до 8 лет	от 4 до 7 лет	от 3 до 8 лет	до 5 лет
Процентная ставка	Зависит от срока, отведенного на погашение долга			
Залог	Приобретаемое имущество			
Поручительство	Обязательное			
Страхование	Обязательное страхование залога			
Заемщик	Юридическое лицо или ИП, в том числе глава крестьянско-фермерского хозяйства		Юридическое лицо или ИП, в том числе глава крестьянско-фермерского хозяйства с опытом работы по разведению с/х животных от 2 лет	
Составление графика платежей	Возможно			

Важнейшее свойство, которым должен обладать кредитный портфель, – сбалансированность, т.е. высокий риск по одним ссудам должен нивелироваться доходностью и надежностью других.

Структура кредитного портфеля зависит от ряда факторов: риска и доходности отдельных ссуд, спроса заемщиков на отдельные виды кредитов, установленных Банком России нормативов кредитных рисков, структуры кредитных ресурсов банка (краткосрочные / долгосрочные).

Главным источником пополнения кредитного портфеля являются денежные ссуды, выдаваемые непосредственным заемщикам. Следующим по значимости источником является приобретение (учет) у продавцов товаров и услуг векселей. Еще одним источником является приобретение у дилеров векселей по операциям с коммерческими ценными бумагами. Качество кредитного портфеля коммерческого банка является важной характеристикой его кредитной политики [2, с. 102].

В рэнкинге банков по размеру кредитного портфеля малого бизнеса на 01.01.2021 года АО «Россельхозбанк» занимает третье место – 137 338 млн рублей. Темп прироста за исследуемый период, 01.01.2021 к 01.01.2020 составляет 39,9%. Также банк занимает четвертое место – 105 912 млн руб. по размеру кредитного портфеля среднего бизнеса на 01.01.2021 года. Темп прироста за исследуемый период, 01.01.2021 к 01.01.2020 составляет 28,3% [3].

Причиной подъема темпов роста является повышение деловой активности и увеличение спроса на заемные ресурсы субъектов малого и среднего бизнеса, а также снижение рисков в данном сегменте (согласно данным Рейтингового агентства «Эксперт РА»).

Имеется тенденция увеличения суммы кредиты юридическим лицам, кредиты физическим лицам, сильно увеличились суммы вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования к 2020 году, уменьшились суммы межбанковские кредиты, векселя, прочие доходные ссуды, не стабильны вложения в ценные бумаги, а общая сумма доходных активов увеличилась на 1 106 555 282 тыс. руб.

Кредитный риск – риск того, что банк понесет убытки из-за неисполнения, несвоевременного или неполного исполнения должником финансовых обязательств перед Банком по условиям договора.

Таблица 2

Кредитный портфель АО «Россельхозбанк» в 2016-2020 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 к 2016 гг.
Общий кредитный портфель, трлн руб.	1,7	1,9	2,2	2,47	2,97	1,27
Кредиты МСБ в сегменте АПК, млрд руб.	100	294	256	288	310	210
Доля кредитов МСБ в сегменте АПК в кредитном портфеле	5,88	15,47	11,64	11,66	10,44	4,56

Доля кредитов МСБ в сегменте АПК в 2020 году составило 10,44%, что означает, увеличился на 4,56% по сравнению с 2016 годом.

Таблица 3

Динамика кредитования АО «Россельхозбанк» в 2016-2020 гг.

Показатель	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.
Межбанковские кредиты	502 559 635	471 897 258	471 897 258	288 477 188	260 814 622
Кредиты юр. лицам	1 405 236 745	1 532 532 968	1 733 946 756	1 881 861 281	2 288 867 214
Кредиты физ. лицам	325 147 850	359 862 059	421 797 655	460 925 381	555 246 176
Векселя	19 982 981	21 415 391	20 823 113	19 314 007	19 314 007
Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования	823 884	2 136 195	1 664 417	2 240 820	12 042 843
Вложения в ценные бумаги	269 358 900	358 316 809	558 092 666	416 964 129	485 736 548
Прочие доходные ссуды	7 658 079	5 870 266	1 078 225	4 775 295	1
Доходные активы	2 532 386 608	2 757 067 757	2 947 521 045	3 085 474 703	3 638 941 890

Управление кредитным риском осуществляется решениями органов управления АО «Россельхозбанк», коллегиальных уполномоченных органов и отдельных должностных лиц в соответствии с предоставленными им полномочиями, соблюдение которых контролируется в постоянном режиме.

Кредитный риск в схожей степени относится как к банкам, так и к клиентам и может быть связан с возможностью регресса производства или же спроса на продукцию определенной отрасли, невыполнением по каким-то причинам договорных отношений, трансформацией видов ресурсов (чаще всего по сроку) и форс-мажорными обстоятельствами.

Как видно из таблицы 4, доля просроченных ссуд в течение периода имеет тенденцию к уменьшению. Доля размеров резервов на потери по ссудам и иным активам в течение года имеет нестабильность. Сумма норматива размера крупных кредитных рисков Н7 (максимальная 800%) в течении исследуемого периода увеличилась и достигла до 263,60%.

Таблица 4

Динамика кредитного риска АО «Россельхозбанк» в 2016-2020 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Доля просроченных ссуд	9,16%	10,36%	9,65%	7,32%	5,37%
Доля размера резервов на потери по ссудам и иным активам	9,35%	10,10%	8,50%	14,36%	11,70%
Ссудная задолженность (ст2)	2 261 409 174	2 393 714 137	2 378 498 810	2 657 407 401	3 136 513 527
Резерв на возможные потери	189 480 419	191 623 542	183 437 267	327 343 230	303 357 242
Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7) (Максимальное значение Н7, установленное ЦБ – 800%)	173,30	192,44	216,68	208,14	263,60

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что АО «Россельхозбанк» в целом соответствует всем стандартам кредитования. В результате банк создал оптимальную структуру кредитного портфеля, необходимую для эффективной работы и поддержания прибыльности банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Архивная информация по кредитам малого и микро-бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rshb.ru/smallbusiness/microbusiness/arkhiv_loans/ (дата обращения: 01.03.2021).
2. Коваленко С. Б. Швейкин И. Е. Вестник СГСЭУ / Коваленко С. Б. Швейкин И. Е. // Кредитный портфель банка и его роль в предотвращении кредитного риска. № 1 (75), 2019. – 101-104 с.
3. Рэнкинги банков, кредитующих МСБ, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/rankings/bank/msb_2021/ (дата обращения: 21.04.2021).
4. Официальный сайт АО «Россельхозбанк»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rshb.ru/about/> (дата обращения: 21.04.2021).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

Б.Э. Тузачинова, студентка

Научный руководитель: О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Материалы данного исследования раскрывают актуальность и необходимость изучения проблемы приоритетных направлений кредитования малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве, что дает возможность привлечь дополнительные финансовые ресурсы в эту сферу, поскольку эта отрасль является одной из важнейших в современной экономике. Кредитование малого и среднего бизнеса – важнейшее направление деятельности банка.

Ключевые слова: кредитование, малый и средний бизнес, сельское хозяйство, банк, агротуризм, экономическая эффективность.

Несмотря на то, что качество кредитных продуктов АО «Россельхозбанк» хорошее. Сельскохозяйственное кредитование связано со множественными проблемами, связанных с большим количеством рисков. Сельскохозяйственная отрасль сильно зависит от внешних факторов, таких как урожайность, погодные условия, экономическое положение страны и покупательная способность населения. По этой причине фермеры часто не могут получить кредит. Весь оборотный капитал фермеров используется в производстве, и стоимость имущества часто не может покрыть сумму кредита.

Выделим основные проблемы, негативно влияющие на кредитный риск АО «Россельхозбанк»:

На рисунке 1 представлены проблемы кредитования в сельском хозяйстве.



Рисунок 1 – Проблемы кредитования в сельском хозяйстве

В настоящее время сельское хозяйство представляет собой сложную структуру, состоящую из малых и средних форм хозяйствования. Кроме того, крупные производители создают в деревнях собственную производственную базу.

В сельской местности сосредоточены объекты историко-культурного наследия народов Российской Федерации, сельское население является хранителем традиционной культуры страны. Все это, в том числе чистый воздух, экологически чистая пища, открывает широкие возможности для отдыха для сельского туризма, развитие которого будет способствовать устойчивости сельского хозяйства, восстановлению экономики и повышению качества жизни в сельской местности [2].

Именно агротуризм в ряде государств является одним из основных направлений туристической индустрии, что находит отражение в национальных концепциях развития туризма. В других государствах это рассматривается не только как разновидность последнего, но также проводится взаимосвязь с сельскохозяйственным производством.

Агротуризм – разновидность туризма, ориентированный на использование природных, культурных, исторических и других ресурсов сельской местности и их характеристик для создания интегрированного туристического продукта [1]. Туристы ведут сельский образ жизни, знакомятся с местной культурой и обычаями и принимают участие в традиционной работе в деревне. Этот вид туризма хорошо развит в таких регионах как: Республика Алтай и Алтайский край.

Когда есть потребность, необходимо найти возможность предоставления клиентам дополнительных кредитов. Чтобы удержать постоянных клиентов, а во-вторых, это принесет банку дополнительную прибыль. Этот новый вид кредита.

Предложение по внедрению новой формы кредитования малому и среднему бизнесу, которая связана с направлением агротуризма – «АгроКредит», предлагаемые условия реализации, процентную ставку и другие параметры нового кредитного продукта, а также проанализировать, как этот продукт повлияет на финансовое состояние банка. Данный кредитный продукт предназначен для кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Считается, что это будет выгодно для банка и привлекательно для клиентов.

Ниже представлены основные условия, характеризующие предлагаемый кредитный продукт.

1. Объект кредитования – покупка сельскохозяйственных, в качестве которого может выступить вид породы, который не существует ранее на той или ином регионе Новосибирской области, Алтайского края, Республики Алтай.

2. Порядок предоставления кредита – в безналичной форме на расчетный счет юридического лица или индивидуального предпринимателя, открытый в Банке для этой цели, в течение одного дня с момента подписания кредитного договора.

3. Форма предоставления средств – кредит.

4. Порядок погашения кредита – плановое погашение основного долга и процентов по кредиту производится ежемесячно по графику аннуитетных платежей.

5. Условия досрочного погашения – частичное и полное досрочное погашение осуществляется в любой период пользования кредитом без комиссии.

6. Неустойка за несвоевременное погашение кредита – плата за просрочку платежа осуществляется в валюте кредита и составляет 0,1% от суммы просроченной задолженности (взимается за каждый день нарушения исполнения обязательств).

7. Отсрочка платежа – предоставляется в размере 3-х месяцев.

8. Залоговое обеспечение – приобретаемое имущество.

Все остальные условия кредитного продукта представлены в таблице 1.

Кредитный продукт «АгроКредит»

Срок кредитования	3 года
Процентная ставка	Зависит от региона
Сумма кредита	3 000 000 рублей
Цель кредита	Реализация проектов по развитию фермерского хозяйства, включая модернизацию, восстановление, реконструкцию сельских помещений для поддержания сельскохозяйственных животных, покупка сельскохозяйственных животных
Обеспечение	Поручительство юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
Страхование	Приобретаемое имущество
Погашение основного долга	– равными долями; – индивидуальный график.
Порядок уплаты процентов	Ежемесячно
Комиссия	Не взимается

Этот продукт имеет следующие преимущества:

- низкая процентная ставка по кредиту;
- длительный срок кредитования;
- достаточно высокая максимальная сумма кредита.

Помимо этого, существует ряд важных требований, выдвигаемых заемщику:

1. На момент подачи заявки на предоставление кредита юридическое лицо/индивидуальный предприниматель должен вести свою деятельность не менее чем один год.

2. Заемщик должен предоставить расчет прибыльности проекта (включая расчет прогноза повышения качества выпускаемой продукции / увеличение продаж, план по реализации представленной продукции).

3. За исключением основных документов, заемщиком должны быть предоставлены:

- лицензии, подтверждающие право клиента заниматься отдельными видами деятельности;
- заключение эксперта о техники безопасности (создание благоприятных условий, оснащение ферм и тд.).
- копии паспортов, удостоверяющих личности клиента и лиц, предоставляющих обеспечение (все страницы/все содержащие сведения страницы);
- документ, подтверждающий регистрацию клиента в случае предъявления документа, удостоверяющего личность, отличного от паспорта;
- справка о финансовом состоянии по состоянию на последнюю годовую / квартальную дату, составленная по форме банка.

Для того чтобы поставить и зафиксировать процентную ставку, рассмотрим средний уровень дохода в трех регионах: Республика Алтай, Алтайский край, Новосибирская область.

Таким образом, примерная зафиксированная процентная ставка в:

1. Республике Алтай – 5,5%.
2. Алтайском крае – 6%.
3. Новосибирской области – 8%.

Средний уровень дохода населения за 2020 год Республики Алтай составляет 83 000 рублей. Средний уровень дохода населения Алтайского края – 350 000 рублей. Средний уровень дохода населения Новосибирской области – 566 000 рублей. Чем меньше уровень дохода населения, тем меньше процентная ставка, соответственно, чем выше номинальная ставка процента, тем меньше спрос на них и банку будет не выгодно такая программа кредитования.

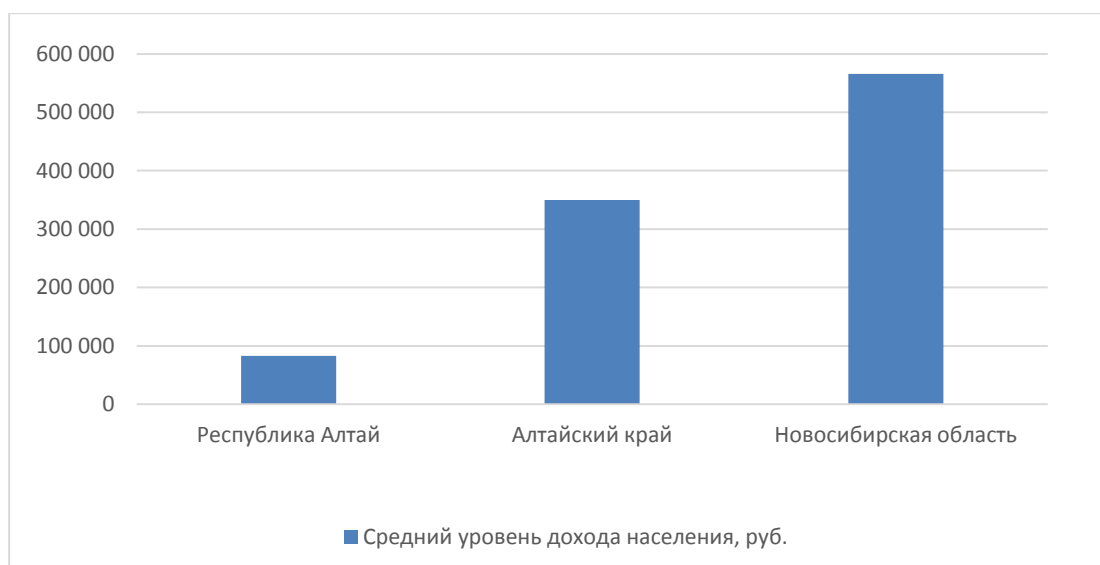


Рисунок 2 – Средний уровень дохода населения за 2020 год в рублях

Для того чтобы иметь более полное представление о кредитном продукте «АгроКредит», рассмотрим три частных случая по трем регионам: Республика Алтай, Алтайский край, Новосибирская область.

Первый случай. Индивидуальный предприниматель крестьянско-фермерского хозяйства в Республики Алтай берет кредит на покупку сельскохозяйственных животных на следующих условиях: срок предоставления кредита – 36 месяцев (3 года), сумма кредита – 3 000 000 рублей, процентная ставка по кредиту – 5,5% годовых, график погашения – аннуитетные платежи. Заемщик соответствует всем требованиям банка и производит выплаты в соответствии с графиком погашения. Представим график погашения кредита «АгроКредит» аннуитетными платежами в таблице 2.

Таким образом, кредит предоставляется со схемой погашения равными ежемесячными выплатами в конце каждого месяца, включающими платежи по основному долгу и начисленные проценты по нему. При сумме выданного кредита в размере 3 000 000 руб. под 5,5% годовых на срок 3 года сумма переплаты составит около 261 157,39 рублей, которая будет являться выгодой для банка. Общая стоимость кредита, с учетом начисленных процентов, составит 3 261 157,39 рублей.

Второй случай. Предприятие в Алтайском крае берет кредит на реконструкцию сельских помещений для поддержания сельскохозяйственных животных на следующих условиях: срок предоставления кредита – 36 месяцев (3 года), сумма кредита – 2 500 000 рублей, процентная ставка по кредиту – 6% годовых, график погашения – аннуитетные платежи. Заемщик соответствует всем требованиям Банка и производит выплаты в соответствии с графиком погашения. Также внес в первый день 300 000 рублей.

Представим график погашения кредита «АгроКредит» аннуитетными платежами в таблице 3.

Таким образом, кредит предоставляется со схемой погашения равными ежемесячными выплатами в конце каждого месяца, включающими платежи по основному долгу и начисленные проценты по нему. При сумме выданного кредита в размере 2 500 000 руб. под 6% годовых на срок 3 года сумма переплаты составит около 184 047,20 рублей, которая будет являться выгодой для банка. Общая стоимость кредита, с учетом начисленных процентов, составит 2 684 047,20 рублей.

Таблица 2

График погашения кредита аннуитетными платежами по Республики Алтай, рублей

Платёж в месяц	Основной долг	Проценты	Комиссия	Остаток
90 587,71	76 837,71	13 750,00	0,00	2 923 162,29
90 587,71	77 189,88	13 397,83	0,00	2 845 972,42
90 587,71	77 543,67	13 044,04	0,00	2 768 428,75
90 587,71	77 899,07	12 688,63	0,00	2 690 529,68
90 587,71	78 256,11	12 331,59	0,00	2 612 273,57
90 587,71	78 614,78	11 972,92	0,00	2 533 658,78
90 587,71	78 975,10	11 612,60	0,00	2 454 683,68
90 587,71	79 337,07	11 250,63	0,00	2 375 346,61
90 587,71	79 700,70	10 887,01	0,00	2 295 645,91
90 587,71	80 066,00	10 521,71	0,00	2 215 579,91
90 587,71	80 432,96	10 154,74	0,00	2 135 146,95
90 587,71	80 801,62	9 786,09	0,00	2 054 345,33
90 587,71	81 171,96	9 415,75	0,00	1 973 173,38
90 587,71	81 543,99	9 043,71	0,00	1 891 629,38
90 587,71	81 917,74	8 669,97	0,00	1 809 711,65
90 587,71	82 293,19	8 294,51	0,00	1 727 418,45
90 587,71	82 670,37	7 917,33	0,00	1 644 748,08
90 587,71	83 049,28	7 538,43	0,00	1 561 698,80
90 587,71	83 429,92	7 157,79	0,00	1 478 268,88
90 587,71	83 812,31	6 775,40	0,00	1 394 456,58
90 587,71	84 196,45	6 391,26	0,00	1 310 260,13
90 587,71	84 582,35	6 005,36	0,00	1 225 677,79
90 587,71	84 970,02	5 617,69	0,00	1 140 707,77
90 587,71	85 359,46	5 228,24	0,00	1 055 348,31
90 587,71	85 750,69	4 837,01	0,00	969 597,62
90 587,71	86 143,72	4 443,99	0,00	883 453,90
90 587,71	86 538,54	4 049,16	0,00	796 915,36
90 587,71	86 935,18	3 652,53	0,00	709 980,18
90 587,71	87 333,63	3 254,08	0,00	622 646,55
90 587,71	87 733,91	2 853,80	0,00	534 912,64
90 587,71	88 136,02	2 451,68	0,00	446 776,62
90 587,71	88 539,98	2 047,73	0,00	358 236,64
90 587,71	88 945,79	1 641,92	0,00	269 290,85
90 587,71	89 353,46	1 234,25	0,00	179 937,40
90 587,71	89 762,99	824,71	0,00	90 174,41
90 587,71	90 174,41	413,30	0,00	0,00

Третий случай. Предприятие в Новосибирской области берет кредит на развитие своего фермерского хозяйства на следующих условиях: срок предоставления кредита – 36 месяцев (3 года), сумма кредита – 1 000 000 рублей, процентная ставка по кредиту – 8% годовых, график погашения – аннуитетные платежи. Заемщик соответствует всем требованиям банка и производит выплаты в соответствии с графиком погашения. К концу погашения кредита предприятие просрочил кредит на 61 день. Представим график погашения кредита с просрочкой «АгроКредит» аннуитетными платежами в таблице 4.

Таблица 3

График погашения кредита аннуитетными платежами по Алтайскому краю, рублей

№	Платёж в месяц	Основной долг	Проценты	Комиссия	Остаток
A	1	2	3	4	5
1	76 054,84	63 554,84	12 500,00	0,00	2 436 445,16
	300 000	Долгосрочные погашение			2 136 445,16
2	76 054,84	65 372,62	10 682,23	0,00	2 071 072,54
3	76 054,84	65 699,48	10 355,36	0,00	2 005 373,06
4	76 054,84	66 027,98	10 026,87	0,00	1 939 345,08
5	76 054,84	66 358,12	9 696,73	0,00	1 872 986,96
6	76 054,84	66 689,91	9 364,93	0,00	1 806 297,05
7	76 054,84	67 023,36	9 031,49	0,00	1 739 273,69
8	76 054,84	67 358,48	8 696,37	0,00	1 671 915,22
9	76 054,84	67 695,27	8 359,58	0,00	1 604 219,95
10	76 054,84	68 033,74	8 021,10	0,00	1 536 186,21
11	76 054,84	68 373,91	7 680,93	0,00	1 467 812,29
12	76 054,84	68 715,78	7 339,06	0,00	1 399 096,51
13	76 054,84	69 059,36	6 995,48	0,00	1 330 037,15
14	76 054,84	69 404,66	6 650,19	0,00	1 260 632,49
15	76 054,84	69 751,68	6 303,16	0,00	1 190 880,81
16	76 054,84	70 100,44	5 954,40	0,00	1 120 780,37
17	76 054,84	70 450,94	5 603,90	0,00	1 050 329,43
18	76 054,84	70 803,20	5 251,65	0,00	979 526,23
19	76 054,84	71 157,21	4 897,63	0,00	908 369,02
20	76 054,84	71 513,00	4 541,85	0,00	836 856,02
21	76 054,84	71 870,56	4 184,28	0,00	764 985,46
22	76 054,84	72 229,92	3 824,93	0,00	692 755,54
23	76 054,84	72 591,07	3 463,78	0,00	620 164,48
24	76 054,84	72 954,02	3 100,82	0,00	547 210,46
25	76 054,84	73 318,79	2 736,05	0,00	473 891,67
26	76 054,84	73 685,39	2 369,46	0,00	400 206,28
27	76 054,84	74 053,81	2 001,03	0,00	326 152,47
28	76 054,84	74 424,08	1 630,76	0,00	251 728,39
29	76 054,84	74 796,20	1 258,64	0,00	176 932,18
30	76 054,84	75 170,18	884,66	0,00	101 762,00
31	76 054,84	75 546,03	508,81	0,00	26 215,97
32	76 054,84	26 215,97	131,08	0,00	0

Таблица 4

График погашения кредита аннуитетными платежами
по Новосибирской области, рублей

№	Платёж в месяц	Основной долг	Проценты	Комиссия	Остаток
A	1	2	3	4	5
1	31 336,37	24 669,70	6 666,67	0,00	975 330,30
2	31 336,38	24 834,16	6 502,20	0,00	950 496,14
3	31 336,39	24 999,72	6 336,64	0,00	925 496,41
4	31 336,40	25 166,39	6 169,98	0,00	900 330,02
5	31 336,41	25 334,17	6 002,20	0,00	874 995,86
6	31 336,42	25 503,06	5 833,31	0,00	849 492,80
7	31 336,43	25 673,08	5 663,29	0,00	823 819,72
8	31 336,44	25 844,23	5 492,13	0,00	797 975,48
9	31 336,45	26 016,53	5 319,84	0,00	771 958,96
10	31 336,46	26 189,97	5 146,39	0,00	745 768,98
11	31 336,47	26 364,57	4 971,79	0,00	719 404,41
12	31 336,48	26 540,34	4 796,03	0,00	692 864,08
13	31 336,49	26 717,27	4 619,09	0,00	666 146,80
14	31 336,50	26 895,39	4 440,98	0,00	639 251,42
15	31 336,51	27 074,69	4 261,68	0,00	612 176,73
16	31 336,52	27 255,19	4 081,18	0,00	584 921,54

17	31 336,53	27 436,89	3 899,48	0,00	557 484,65
18	31 336,54	27 619,80	3 716,56	0,00	529 864,85
19	31 336,55	27 803,93	3 532,43	0,00	502 060,92
20	31 336,56	27 989,29	3 347,07	0,00	474 071,62
21	31 336,57	28 175,89	3 160,48	0,00	445 895,74
22	31 336,58	28 363,73	2 972,64	0,00	417 532,01
23	31 336,59	28 552,82	2 783,55	0,00	388 979,19
24	31 336,60	28 743,17	2 593,19	0,00	360 236,02
25	31 336,61	28 934,79	2 401,57	0,00	331 301,23
26	31 336,62	29 127,69	2 208,67	0,00	302 173,54
27	31 336,63	29 321,88	2 014,49	0,00	272 851,66
28	31 336,64	29 517,35	1 819,01	0,00	243 334,31
29	31 336,65	29 714,14	1 622,23	0,00	213 620,17
30	31 336,66	29 912,23	1 424,13	0,00	183 707,94
31	31 336,67	30 111,65	1 224,72	0,00	153 596,29
32	31 336,68	30 312,39	1 023,98	0,00	123 283,90
33	31 336,69	30 514,47	821,89	0,00	92 769,43
34	31 336,70	30 717,90	618,46	0,00	62 051,53
35	31 336,71	30 922,69	413,68	0,00	31 128,84
36	31 336,72	31 128,84	207,53	0,00	0,00
Штраф за просрочку 61 дней					-2 945, 62

Кредит предоставляется со схемой погашения равными ежемесячными выплатами в конце каждого месяца, включающими платежи по основному долгу и начисленные проценты по нему. При сумме выданного кредита в размере 1 000 000 рублей под 8% годовых на срок 3 года сумма переплаты составит около 128 109,16 рублей, с учетом просрочки (61 дней – 131 054,78) которая будет являться выгодой для банка. Общая стоимость кредита, с учетом начисленных процентов, составит 1 131 054,78 рублей.

Таким образом, разработан новый кредитный продукт под названием «АгроКредит». Его целью является поддержка малого и среднего бизнеса, индивидуальным предпринимателям, крестьянско-фермерского хозяйства, фермерам в рамках агротуризма.

Кредитный продукт предназначен для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и нацелен на поддержку своего фермерского хозяйства. Для того, чтобы убедиться в надежности и эффективности предложенного кредитного продукта необходимо представить его экономическое обоснование.

Рассмотрим примерную динамику объем кредитования в рамках агротуризма. За 2019 год АО «Россельхозбанк» инвестировал в АПК России более 1,3 трлн рублей, в том числе более 181 млрд рублей – в сегмент малого и среднего бизнеса. За I квартал 2021 года АО «Россельхозбанк» предоставил АПК 437 млрд рублей кредитных средств. Таким образом, примерная сумма инвестирования нового кредитного продукта будет составлять 200 млрд руб.

Так же рассмотрим примерный показатель, посетившие число человек в трех регионах: Новосибирскую область, Алтайский край, Республику Алтай. Из рисунка 3.3 наибольшее популярность имеет регион – Республика Алтай. В 2020 году число туристов превысил до 2 000 000 человек, что является прибыльным бизнесом для индивидуальных предпринимателей и юридическим лицам с крестьянско-фермерским хозяйством.

Денежные средства были распределены по популярности субъектов. Большой акцент сделан на регион Республика Алтай, так как он является туристическим субъектом. Поэтому больше средств выделили Республике Алтай для кредитования малого и среднего бизнеса в сегменте агротуризм.

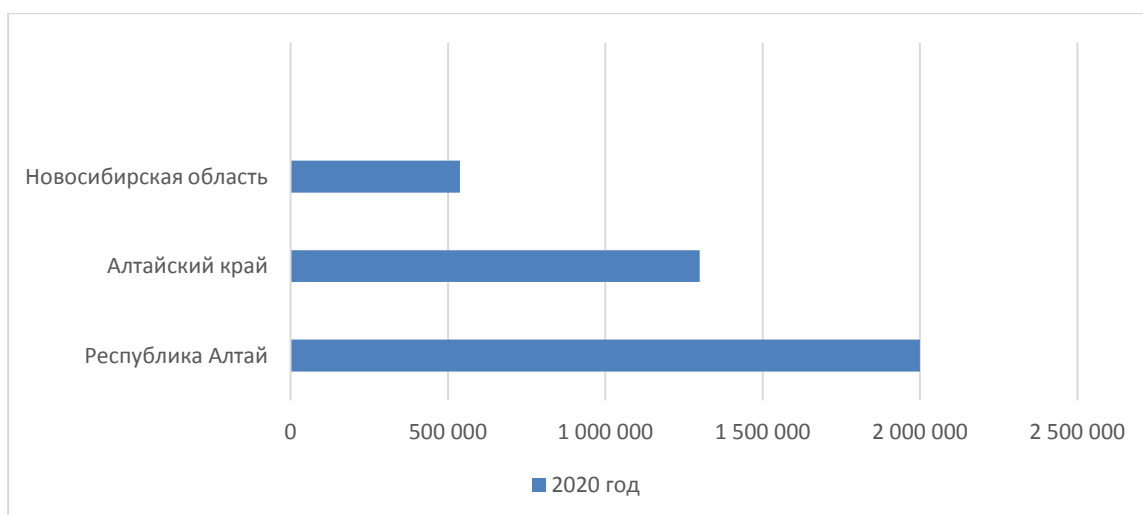


Рисунок 3 – Число человек, посетивших Новосибирскую область, Алтайский край, Республику Алтай в рамках агротуризма в 2020 году

Таблица 5

Примерный объем кредитования в рамках агротуризма

Регион	Объем кредитования, тыс. руб.
Новосибирская область	37 000 000
Алтайский край	63 000 000
Республика Алтай	100 000 000

Нами предполагается, что стоимость кредита будет различна в регионах:

- в Республике Алтай под 5,5% годовых;
- в Алтайском крае под 6% годовых;
- в Новосибирской области под 8% годовых.

Кредитный продукт «АгроКредит» используется для поддержки индивидуальным предпринимателям крестьянско-фермерского хозяйства, фермерам в рамках агротуризма. При внедрении нового продукта необходимо рассчитывать на то, что его внедрение позитивно отразится на финансовом положении банка и повысит привлекательность региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агротуризм – это сельский туризм: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fb.ru/article/382039/agroturizm---eto-selskiy-turizm-vidyi-i-formyi-marshrutyi-otzyivyi> (дата обращения: 25.05.2021).
2. Историко-культурное наследие села, его возрождение: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://textarchive.ru/c-1512665-p2.html> (дата обращения: 25.05.2021).

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

В.П. Учик, студентка

А.В. Мазгалева, канд. техн. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Рынок риэлторских услуг в РФ в настоящее время является одним из динамично развивающихся. Товар, являющийся предметом купли-продажи на рынке – недвижимость, всегда пользуется спросом. В статье описываются проблемы и пути решения развития риэлторской деятельности и введения бизнеса, основные направления услуг и виды этих услуг.

Ключевые слова: услуги, риэлторская деятельность, агенство, риэлторы.

Развитие рынка риэлторских услуг неразрывно связано с развитием в нашей стране рынка земель и различных объектов недвижимости. Уже начиная с 1990-х годов, когда собственно начал формироваться рынок земли в современном его понимании, появилась необходимость в профессиональных знаниях при проведении различных операций с землей и недвижимостью. Так появились первые частные фирмы, предлагающие свои услуги в посреднической сфере.

Современные реалии создали на рынке риэлторской деятельности очень жесткую конкуренцию, формирующую новое качество услуг и трансформирующую в целом данный бизнес: выживают и остаются работать только те риэлторы и фирмы, которые трудятся добросовестно и профессионально. Компании на этом рынке должны быть способны предоставлять потребителям широкий спектр услуг высокого качества.

Конкуренция формирует на рынке риэлторской деятельности такую общую тенденцию, как преобладание крупных агентств, в которых первенство отдается диверсифицированным услугам высокого качества. Кроме того, как отмечают специалисты, в ближайшее время лидировать на рынке будут компании, основанные 20 лет.

Под услугами подразумеваются различные полезные результаты деятельности, которые удовлетворяют определенные потребности, но которые не воплощены в материально-вещественной форме.

Сейчас со сферой услуг связаны практически все виды деятельности. В современном мире услуги в первую очередь направлены на улучшение качества жизни населения, за счет этого и происходит их развитие. Так, специалисты выделяют более 150 видов услуг, которые принято объединять в определенные группы. Классификация сферы услуг в рамках Всемирной Торговой Организации насчитывает около 150 видов услуг.

В рамках классификации ВТО выделяются 12 секторов услуг:

1. деловые услуги;
2. услуги связи;
3. строительные и связанные с ними инженерные услуги;
4. дистрибьюторские услуги;
5. образовательные услуги;
6. услуги, связанные с защитой окружающей среды;
7. финансовые услуги;
8. услуги в области здравоохранения и социального обеспечения;
9. туристические и связанные с ними услуги;
10. услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий;
11. транспортные услуги;
12. прочие услуги, не вошедшие в перечисленные.

Помимо данной классификации в мире используются и другие: например, классификация ОЭСР, Международная стандартная отраслевая классификация всех видов

деятельности.

Услуги предоставляются не только традиционно сервисными предприятиями, но и промышленными, путем осуществления гарантийного обслуживания, предоставлением транспортных услуг, информационной поддержкой и т.п. В связи с этим, нужно отметить, что сферу услуг нужно рассматривать не как отдельную единую отрасль экономики, а как крупномасштабный сектор экономики, обладающий разветвленной и сложной структурой и в некоторых случаях связанный непосредственно с производством.

Не менее важная причина развития сферы услуг – глубокие преобразования в системе общественных потребностей. Усложнение техники, технологий, структуры производства, рост жизненного уровня населения и его социальной активности, а также совершенствование самого человека (повышение образовательного и культурного уровня и т. д.) последовательно расширяли спектр потребностей производства и услуг населению.

Глобальный рынок услуг в оказание риэлторских услуг фокусируется на различных направлениях развития, таких как технологическое продвижение, запуск нового продукта и его обновление в текущем продукте, инновации и возможности для новых компаний, также учитываются при определении будущего роста.

В компании оказывающие риэлторские услуги в сфере недвижимости предлагается всестороннее изучение существующего сценария развития в сочетании с его динамикой. Кроме того, он подчеркивает глубокий анализ с последними тенденциями, драйверами и его сегментами в отношении региона и страны. Кроме того, представлены основные игроки услуг на рынке недвижимости и проанализированы их рыночная доля, стратегическое развитие агентств недвижимости и другие события по всему миру.

«PropertyPiter» также предоставляет углубленное изучение «услуг в сфере недвижимости» с использованием SWOT-анализа, то есть силы, слабости, возможностей и угрозы для организации.

Отчет также содержит подробный обзор ключевых игроков на рынке, который основан на различных целях организации, таких как профилирование, описание продукта, количество продукции, стоимость риэлторских услуг, необходимое сырье и финансовое состояние организации.

Ожидается, что в ближайшие несколько лет на глобальном рынке услуг в сфере недвижимости ожидается многообещающий рост. Повышение уровня конкуренции среди ведущих игроков и растущее внимание к разработке новых продуктов, вероятно, предложат многообещающие возможности роста по риэлторскими услугами в течение прогнозируемого периода.

Исследование глобального рынка услуг в сфере недвижимости предлагает подробный обзор с выделением ключевых аспектов, которые, как ожидается, будут способствовать росту рынка в ближайшем будущем.

Перспективы развития рынка риэлторских услуг связаны с увеличением спроса. Значительное расширение спроса возможно либо за счет повышения уровня доходов и формирования широкого «среднего» слоя, способного стать основным поставщиком покупателей, либо за счет активного стимулирования спроса как государством (ипотека), так и самими профессиональными участниками рынка недвижимости.

Большая часть услуг, оказываемых риэлторами, имеет особое значение, поскольку связана с переходом прав на недвижимое имущество. При заключении сделок с недвижимостью встречаются мошенничество и обман, поэтому в закон необходимо включить нормы по защите прав потребителей риэлторских услуг.

Для осуществления своей деятельности риэлторы нуждаются в точной информации об объектах недвижимого имущества и их владельцах. Данные сведения предоставляются различными должностными лицами по запросам. Поэтому закон должен включать нормы, обеспечивающие информационное взаимодействие риэлторов с местными органами управления. Владение полной и максимально точной информацией о недвижимом имуществе, его владельцах и правах третьих лиц на данные объекты способствует развитию

риэлторской деятельности и защите прав и интересов потребителей.

В этих условиях необходимо существенное расширение спектра услуг, предоставляемых риэлторской фирмой клиенту: банковские расчеты, транспортные услуги, услуги нотариуса, возможность проведения ремонтных работ при аренде недвижимости, предоставление рассрочки по платежам и пр., повышенное внимание к рекламе, возможно, снижение комиссионных.

Все эти средства способствуют привлечению клиентов. В то же время увеличение затрат на привлечение и удержание клиентов за счет собственных средств может заставить риэлторскую фирму выйти за пределы своего бюджета, а это грозит дисбалансом в доходах и расходах и даже финансовой несостоятельностью. Поэтому если для отдельных фирм эти приемы способны обеспечить необходимый объем оборота, то, в целом они не решают проблему развития риэлторского бизнеса.

Кардинально решит эту проблему только расширение спроса на рынке, а в современных условиях это возможно лишь за счет активного участия государства через создание системы ипотечного кредитования. Она предусматривает создание федерального и региональных агентств по ипотечному кредитованию, поддержку вторичного рынка закладных, предоставление государственных гарантий банкам при выдаче ими ипотечных кредитов.

Расширение объема риэлторских услуг будет осуществляться за счет коммерческой недвижимости, учитывая недостаток в городе офисных и торговых площадей, гостиниц и т.п.

Следующим направлением дальнейшего развития риэлторской деятельности будет более активное их участие в привлечении средств населения к долевого строительству, в том числе в новых формах. Например, в городе до сих пор существует такое явление, как недостроенные жилые здания, от которых либо отказались инвесторы, либо они так и не были найдены. С другой стороны, по-прежнему существует огромная очередь на улучшение жилищных условий. В числе очередников есть и люди, которые могли бы найти если не всю сумму, необходимую для строительства квартиры, то часть ее. Поэтому риэлторские фирмы все чаще станут вовлекаться в этот процесс, выступать не только в качестве брокера по продажам готового или строящегося жилья, но и в качестве инвестиционного брокера, инициатора и организатора в реализации подобного рода проектов.

Еще одним перспективным направлением деятельности на рынке недвижимости является привлечение средств населения и юридических лиц к финансированию развития коммерческой недвижимости. В странах с развитыми рынками недвижимости это направление развивается очень активно через использование ценных бумаг.

Одним из перспективных направлений развития рынка риэлторских услуг может стать возрождение доходных домов.

Другим перспективным направлением развития рынка риэлторских услуг является расширение сегмента элитной недвижимости. Элитная недвижимость, предлагаемая рынком риэлторских услуг, является одним из самых выгодных денежных вложений.

Новым и перспективным направлением развития рынка риэлторских услуг является формирование у отечественных потребителей спроса на недвижимость за рубежом, которая привлекает высоким качеством строительства, удобством планировки, хорошими техническими характеристиками оборудования, благоприятной экологической, политической обстановкой, климатическими условиями, а также приемлемыми ценами, которые в ряде случаев значительно ниже российских.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Винокуров М. А. Экономический кризис в России в 2014-2015 гг.: причины, последствия и пути решения // Социально-экономические и правовые проблемы обеспечения безопасности региона: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Иркутск, 2015. С. 65-71.

- 2 Николаева К. Г. Актуальные методологические подходы к анализу локального рынка жилья/ К. Г. Николаева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – №5(91). – С. 72-76.
- 3 Моторина И. М. Методика формирования и развития локального рынка недвижимости на основе SWOT –АНАЛИЗА / И. М. Моторина // Kant.
- 4 Полонская Н. В., Шаронова О. В. Экономический кризис в России // Студенческая наука XXI века. 2018. № 3. С. 157-160.
- 5 Анализ риэлторской деятельности на российском рынке недвижимости / Н. Ю. Улицкая [и др.] // Управление территорией: современные подходы и методы: междунар. науч.-практ. конф. / [редкол.: О.В. Тараканов и др.]. Пенза: ПГУАС, 2015. С. 64.

УДК 351/354

ВОПРОСЫ АТТЕСТАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

И.Б. Фещенко, магистрант

Научный руководитель: И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматривается роль проведения грамотной и эффективной аттестации муниципальных служащих в развитии деятельности органов местного самоуправления в современных условиях.

Ключевые слова: аттестация, муниципальный служащий, эффективность, органы местного самоуправления, аттестационная комиссия.

Одним из важных условий повышения качественного развития системы местного самоуправления является наличие профессионально подготовленных муниципальных служащих, обладающих необходимыми знаниями, умениями и навыками, способных на высоком уровне исполнять свои функциональные обязанности. В настоящее время усложняются требования к профессиональному уровню и компетенции муниципальных служащих, в связи с чем особую актуальность приобретают проблемы применения современных форм и методов их оценки как формализованной процедуры определения степени соответствия деятельности работника заданным на определенный период времени требованиям к результатам деятельности на конкретном рабочем месте [2].

С развитием профессиональной компетенции и навыков муниципальных служащих требуется постоянное и непрерывное обновление и реализация комплектности знаний из практического опыта.

Аттестация муниципальных служащих является обязательной частью управления коллективом, а при правильном ее проведении организация способна достигнуть более эффективных показателей в профессиональной деятельности. Как показывает практика, процессы проведения аттестации муниципальных служащих постоянно изменяются, но они несовершенны. Перечень требований, которые предъявляются к муниципальным служащим, чаще всего замыкается на некотором, зачастую формально определенном, наборе компетенций сотрудника [2; 3].

Следует, что аттестация является одним из эффективных способов, под средством которого, осуществляется управление муниципальными служащими. Руководить при помощи проведения аттестации может увидеть на сколько сотрудники владеют компетенциями в своей деятельности, а также оценить трудовой потенциал для дальнейшей работы.

В проведении аттестации необходимо придерживаться регламента по критерию оценивания муниципального служащего [1]:

1. Оценка деятельности, которая предусматривает оценку выполнения обязанностей согласно должностным инструкциям, достижение профессиональных целей, выполнение планов и отчетов в установленный срок;

2. Проведение экзамена среди муниципальных служащих. Экзамен по соответствующему профилю проходит в письменной форме;

3. Оценка личности сотрудника. Она представляет собой оценку основных поведенческих характеристик муниципального служащего.

При проведении аттестации можно увидеть не только профессиональные навыки муниципального служащего, но и умение делового общения, выявить как он ведет себя при стрессовой ситуации и как он может принимать управленческие решения.

В современном обществе важным и значимым фактором, определяющим эффективность деятельности органов местного самоуправления, является уровень компетенции и квалификации муниципальных служащих, и оценка - позволяет определить этот уровень.

Итак, можно выделить основные задачи которые возможно решить при помощи аттестации [4]:

- установление соответствия служащего занимаемой должности (определение уровня профессиональной подготовки);
- соблюдение на практике принципов муниципальной службы;
- формирование профессионального персонала органов местного самоуправления;
- выявление потенциальных возможностей муниципального служащего с целью повышения его по службе;
- определение сотрудников, которым необходимо повышение квалификации.

Таким образом, аттестацию муниципальных служащих в органах местного самоуправления согласно действующему законодательству необходимо проводить один раз в три года. Аттестации подлежат муниципальные служащие, замещающие в муниципальных органах: младшие, старшие, ведущие, главные и высшие муниципальные должности муниципальной службы. Как правило аттестация сотрудников носит поэтапный характер. Следует выделить три основных этапа [1]:

1. Подготовительный;
2. Аттестация;
3. Заключительный;

На подготовительном этапе проходит организация и информирование о целях, задачах и порядке проведения аттестации. Также на данном этапе осуществляется оформление документов, формируется аттестационная комиссия (состав), составляются списки муниципальных служащих, подлежащих аттестации, утверждается график проведения аттестации и ознакомления аттестуемых с материалами проводимой аттестации. В соответствии с регламентом прохождения аттестации на каждого муниципального служащего, готовятся отзыв (или служебная характеристика).

Отзыв заблаговременно подготавливает и подписывает непосредственный руководитель муниципального служащего. В большинстве случаев этот срок - за две недели до начала аттестации. Однако может быть установлен и более длительный срок - за 1 месяц до проведения аттестации.

Отзыв должен содержать сведения о профессиональных и деловых качествах муниципального служащего, всестороннюю оценку личности, индивидуальных особенностей служащего, показатели результатов работы за предшествующий период.

Аттестация. На заседании члены аттестационной комиссии изучают представленные на аттестуемого документы, заслушивают сообщение проходящего аттестацию сотрудника в рамках его профессиональной деятельности и в случае необходимости пояснения отдельных вопросов предоставляют слово его непосредственному руководителю. Затем, члены комиссии обсуждают материалы, обмениваются мнениями и проводят оценку служащего.

На заключительном этапе аттестационная комиссия принимает решение в отношении муниципального служащего, то есть дает объективную оценку его компетенциям:

- соответствует замещаемой муниципальной должности муниципальной службы;
- соответствует замещаемой муниципальной должности муниципальной службы при условии выполнения рекомендаций аттестационной комиссии по его служебной деятельности (в определенный комиссией срок);
- не соответствует замещаемой муниципальной должности муниципальной службы.

Исходя из вышесказанного, можно выявить проблему в системе проведения аттестации муниципальных служащих - формальный характер, что сказывается на деятельности органов местного самоуправления, нельзя основываться только лишь на теоретические знания сотрудника, как и учитывать его успехи, потому что очень часто результаты достигаются в командной работе.

Итак, процедура аттестации муниципальных служащих в органах местного самоуправления четко регламентирована законодательством и ее эффективность заключается в комплексном подходе оценки муниципального служащего.

Таким образом, для проведения аттестации муниципальных служащих необходимо применять более эффективные методы и способы проверки служащих на профпригодность, при чем нужно учитывать современные технологические условия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ (ред.от 27.10.2020) «О муниципальной службе в Российской Федерации» - [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66530/ (дата обращения 20.11.2020);
2. Евдокимов С. Ю., Сергеев В. Ю. Критерии и методы аттестации государственных и муниципальных служащих // Вестник Евразийской науки, 2018 №2, - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://esj.today/PDF/22ECVN218.pdf> (дата обращения 20.11.2020 г).
3. Овчинникова И. В. Особенности аттестации муниципальных служащих в современных условиях // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral» 2019 №1, С.499-504.
4. Шулубина С. А. Понятие, значение и последствия аттестации муниципальных служащих // Юридическая наука, 2018 №4. - С.96-104.

УДК 351/354

МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

С.А. Череповский, магистрант

Научный руководитель: И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются вопросы формирования инвестиционной привлекательности сельских территорий, возможности привлечения инвестиций на территорию. Предложена методика повышения инвестиционной привлекательности в муниципальном районе.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, сельские территории, методика усовершенствования, сферы аграрного производства, оценка усилий.

Инвестиционная привлекательность сельских территорий в равной мере зависит от природных условий региона, экономических факторов и мер государственной поддержки,

поскольку само по себе сельское хозяйство предполагает взаимодействие человека с природой, что включает множество различных факторов. Непосредственно управление инвестиционной привлекательностью сельских территорий должно пониматься как практическая сторона деятельности региональной власти, связанная с привлечением инвесторов в наиболее перспективные виды производственных отношений, складывающиеся в аграрном секторе региональной экономики. Привлечение должно быть целенаправленным, это отдельный аспект деятельности региональной власти в рамках поддержки сельского хозяйства. Оно должно ориентироваться на конкретные группы инвесторов, в зависимости от особенностей сельских территорий. Управление инвестиционной привлекательностью сельских территорий должно учитывать их особенности, а также специфику региональной экономики в целом, причем это условие определяет выбор конкретных категорий инвесторов.

Эффективное управление инвестиционной привлекательностью сельских территорий региона должно быть связано с предложением определенным группам инвесторов конкретных возможностей для осуществления капитальных вложений в аграрный сектор региона, в основе которого лежат особенности инвестиционного процесса в сельском хозяйстве и факторы привлекательности конкретного региона для инвесторов.

Совершенствование управления инвестиционной привлекательностью сельских территорий должно учитывать, по меньшей мере, особенности инвестиционных процессов, оценку инвестиционной привлекательности и особенности аграрного сектора региона.

Предлагаемая методика совершенствования управления инвестиционной привлекательностью аграрного сектора представлена на рисунке 1.

Основу предлагаемой методики составляют сочетание особенностей инвестиционного процесса в сельском хозяйстве, в том числе, необходимости принципиального решения о вложениях в аграрный сектор, а также условия, влияющие на инвестиционную привлекательность сельских территорий. Предлагаемая методика основана на последовательном описании исходных особенностей сельских территорий региона, определяющих их привлекательность для инвесторов, оценку современного состояния инвестиционной привлекательности, выбор приоритетных сфер сотрудничества региональной власти с инвесторами, а также обоснование конкретных мер повышения инвестиционной привлекательности. Подобный подход позволяет учесть специфику природных условий конкретного региона в сочетании с уже созданными для их эффективного использования инвесторами возможностями, что составляет основу для выделения конкретных сфер сотрудничества с инвесторами, а также разработки мероприятий для реализации этого взаимодействия.

Иначе говоря, более эффективным способом управления инвестиционной привлекательностью сельских территорий, с точки зрения региональной власти, выступает привлечение инвесторов в конкретные сферы аграрного производства, а не сельское хозяйство в целом. В этом случае потенциальные инвесторы, после принятия принципиального решения относительно вложений в сельское хозяйство, ориентируясь на аграрный сектор региона, имеют возможность выбирать конкретные направления бизнеса, в которых отдача на инвестиции, благодаря особенностям природных условий сельских территорий региона, может стать наибольшей.

Для этого на первом этапе анализа следует выделить не только природные условия региона как основополагающий фактор, но и другие особенности, влияющие на решение инвесторов и позволяющие региональной власти, в конечном итоге, предложить им конкретные области сотрудничества. Дополняется данный этап оценками инвестиционной привлекательности всего региона.



Рисунок 1 – Совершенствование управления инвестиционной привлекательностью сельских территорий

Эти оценки дают представление о необходимых усилиях региональной власти, осуществление которых потребует для привлечения инвесторов, поскольку регион с более высоким инвестиционным рейтингом, вероятно, имеет возможность более эффективного привлечения капитала и в сельское хозяйство [6]. Помимо этого, некоторыми рейтинговыми агентствами инвестиционные рейтинги формируются с учетом отраслевой составляющей, что также должно учитываться на этапе описания территориальной привлекательности сельского хозяйства региона. Предлагаемые экономические показатели инвестиционной привлекательности сельских территорий представлены в таблице 1.

Экономические показатели инвестиционной привлекательности сельских территорий определяются возможностями организации производства, а также последующим сбытом продукции.

Кроме того, поскольку значительная часть кредитования в сельском хозяйстве приходится на обслуживание текущей деятельности, в данную группу показателей предлагается включить объемы кредитования аграрного сектора и ставки по кредитам. Указанные параметры, с точки зрения инвестора, влияют на текущие результаты инвестиционного проекта, но, в дополнение к этому, должна учитываться инвестиционная эффективность.

Таблица 1

Экономические показатели инвестиционной привлекательности сельских территорий

Группа показателей	Показатели	Описание
Развитие инфраструктуры в сельской местности	– протяженность дорог	Транспортная сеть необходима сельскому хозяйству для доставки продукции потребителям и снабжения производства, поэтому показатель протяженности дорог влияет на решение инвестора о вложении капитала
	– рабочая сила	Состояние инфраструктуры ЖКХ и в целом условия проживания определяют привлекательность сельской местности для работников, но, с точки зрения инвестора, важен результат развития этой инфраструктуры в виде наличия необходимой рабочей силы. Предлагается оценивать развитие инфраструктуры сельской местности с позиций доступности рабочей силы для сельскохозяйственного производства[1]
Условия для сбыта выпускаемой продукции	– совокупный спрос на продукцию сельского хозяйства	Возможность сбыта продукции в регионе, где она произведена, определяется показателем совокупного спроса, который может быть рассчитан на основе общего объема продаж продукции, создаваемой аграрным сектором. Используются показатели текущего объема продаж, а также спрос на продукцию в постоянных ценах [2]
	– перспективы увеличения совокупного спроса	Перспективное увеличение совокупного спроса определяется разницей между спросом на продукцию сельского хозяйства в регионе и совокупным объемом ее производства. Если разница велика, это означает значительные перспективы развития аграрного бизнеса для инвестора
Доступность заемных средств для хозяйств	– объем кредитования сельского хозяйства	Даже при финансировании всех первоначальных затрат на реализацию проекта за счет собственных средств, в последующем инвестор в любом случае привлекает заемный капитал, необходимый для расширения производства и удовлетворения текущих потребностей. Одной из причин зависимости сельского хозяйства от кредитования выступает длительный производственный цикл, в течение которого должно осуществляться финансирование затрат, в том числе, за счет привлечения заемного капитала
	– ставки по кредитам	Региональные финансовые рынки различаются ставками по кредитам сельскому хозяйству, поэтому, особенно если инвестор при осуществлении капитальных вложений ориентируется на заемный капитал, предпочтение может отдаваться регионам с более высокой доступностью заемного финансирования, которая определяется ставками по кредитам

Инвестиционные показатели привлекательности сельских территорий представлены в таблице 2.

Таблица 2

Инвестиционные показатели привлекательности сельских территорий

Группа показателей	Показатели	Описание
1	2	3
Показатели прибыли	Выручка	Выручка отражает совокупную стоимость реализованной продукции сельскохозяйственных производителей, увеличение выручки производителей свидетельствует о востребованности продукции рынком. С точки зрения инвестиционной привлекательности увеличение этого показателя означает повышение эффективности использования первоначальных инвестиций в текущей деятельности предприятия
	Валовая прибыль	Производственная прибыль сельскохозяйственных предприятий, с точки зрения инвесторов, дает представление об эффективности производственной деятельности[3]
	Чистая прибыль	Совокупный объем прибыли, которым инвестор имеет возможность распоряжаться. Именно рост чистой прибыли оценивается инвесторами как признак повышения инвестиционной привлекательности отрасли
	Рентабельность	Это относительный показатель, позволяющий сопоставить полученную прибыль с объемами произведенной продукции. Показатели прибыли используются инвесторами для оценки привлекательности конкретных проектов, связанных с осуществлением вложений в сельское хозяйство региона[7]
Показатели инвестиций	Инвестиции в сельское хозяйство	Данный показатель отражает эффективность управления инвестиционной привлекательностью региона, поскольку соответствует общему объему капитальных вложений в отрасли
	Рентабельность инвестиций	Рентабельность инвестиций характеризует эффективность использования вложенного капитала для получения прибыли. Инвестиции в сельское хозяйство отражают текущий результат управления инвестиционной привлекательностью сельских территорий, а рентабельность инвестиций соответствует оценке инвестиционной привлекательности на перспективу, поскольку, если отдача на капитал возрастает, инвесторы более активно осуществляют вложения[5]

Инвестиционные показатели привлекательности сельских территорий используются как вспомогательные критерии оценки инвесторами возможностей для капитальных вложений, а также как общий показатель эффективности управления инвестиционной привлекательностью. Использование показателей прибыли на уровне регионального управления дает возможность оценки привлекательности сельских территорий с точки

зрения инвесторов, в то время как инвестиционные показатели более важны непосредственно для государственного управления [4].

С позиций принятия инвестиционных решений наиболее значима рентабельность инвестиций, поэтому, если оценивать ее по конкретным видам сельскохозяйственного производства, это позволяет более точно сформировать перечень наиболее привлекательных для инвесторов видов продукции.

Оценка инвестиционной привлекательности аграрного сектора также предполагает анализ государственного участия в развитии сельского хозяйства региона. Методы оценки эффективности управления инвестиционной привлекательностью в данном направлении представлены в таблице 3.

Таблица 3

Оценка инвестиционной привлекательности с точки зрения поддержки
сельского хозяйства региона

Направление	Показатели	Способы оценки
Состояние и перспективы поддержки	– объемы поддержки сельского хозяйства	Поскольку инвесторы имеют возможность использования мер прямой поддержки в виде субсидий только в период производственной деятельности, они ориентируются на объемы поддержки сельского хозяйства, которые формируются в перспективе
	– виды поддержки сельских территорий	Виды поддержки сельских территорий могут различаться по привлекательности для инвесторов, поэтому следует оценивать не только общий объем затрат на развитие сельского хозяйства, но и направления их осуществления
Полномочия субъектов поддержки	– субъекты взаимодействия с инвесторами	Инвесторы заинтересованы во взаимодействии с конкретными органами власти, способными принимать решения о предоставлении поддержки, а также иными образом участвовать в согласовании условий, связанных с реализацией инвестиционного проекта, на всех этапах его осуществления
	– управление работой с инвесторами	Управление инвестиционной привлекательностью должно выступать отдельным направлением региональной поддержки сельского хозяйства

При оценке инвестиционной привлекательности сельских территорий региона используются как количественные показатели, отражающие объемы государственной поддержки инвесторов, так и описательные методы анализа, связанные с оценкой полномочий конкретных субъектов и целевых программ развития сельского хозяйства региона.

Оценка инвестиционной привлекательности аграрного сектора, во взаимосвязи с особенностями сельских территорий, дает возможность выбора сфер приоритетного взаимодействия с инвесторами. Взаимодействие должно вестись с конкретными группами инвесторов, в зависимости от интересов которых должны выбираться возможности для реализации проектов, приниматься меры для повышения инвестиционной привлекательности конкретных территорий. Территориальная привлекательность сельского хозяйства может обеспечиваться и примерами эффективных инвестиционных проектов, о которых осведомлены потенциальные инвесторы, поскольку в этих случаях интерес инвесторов к конкретным вариантам осуществления капитальных вложений существенно возрастает.

Таким образом, обоснована методика совершенствования управления инвестиционной привлекательностью сельских территорий. Основу предлагаемой методики составляют сочетание особенностей инвестиционного процесса в сельском хозяйстве, в том числе, необходимости принципиального решения о вложениях в аграрный сектор, а также

условия, влияющие на инвестиционную привлекательность сельских территорий. Предлагаемая методика основана на последовательном описании исходных особенностей сельских территорий региона, определяющих их привлекательность для инвесторов, оценку современного состояния инвестиционной привлекательности, выбор приоритетных сфер сотрудничества региональной власти с инвесторами, а также обоснование конкретных мер повышения инвестиционной привлекательности. Подобный подход позволяет учесть специфику природных условий конкретного региона в сочетании с уже созданными для их эффективного использования инвесторами возможностями, что составляет основу для выделения конкретных сфер сотрудничества с инвесторами, а также разработки мероприятий для реализации этого взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анфалова А. Ю. Оценка инвестиционной привлекательности сельских территорий Курганской области / А. Ю. Анфалова, М. В. Павлуцких, М. А. Сумарокова // Приоритетные направления научно-технологического развития агропромышленного комплекса: Сборник трудов международной научно-практической онлайн конференции. – 2020. – С. 15.
2. Глотова И. И. Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия / И. И. Глотова, Е. П. Томила // Аграрная наука, творчество, рост: Сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции. Ставропольский государственный аграрный университет. – 2019. – С. 32.
3. Зарук Н. Ф. Оценка инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций / Н. Ф. Зарук, М. В. Авдеев // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2020. – № 5 (62). – С. 79.
4. Клейменов Д. С. К вопросу об инвестиционной привлекательности сельских территорий / Д. С. Клейменов, А. А. Орехов // Управление инновационным развитием аграрного сервиса России: Материалы национальной научно-практической конференции / под общ. ред. Л. А. Запорожцевой. – 2020. – С. 91.
5. Рознина Н. В. Оценка инвестиционной привлекательности с помощью показателей финансового состояния / Н. В. Рознина, М. В. Карпова, А. М. Дедов // Инновации в научно-техническом обеспечении агропромышленного комплекса России: Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. – 2020. – С. 163.
6. Темирова З. У. Некоторые подходы к совершенствованию организации инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве / З. У. Темирова, Б. М. Мусаева // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 1 (36). – С. 338.
7. Эльгайтарова Н. Т. Методические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятий агропромышленного комплекса / Н. Т. Эльгайтарова, Б. Т. Хайтаев // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 29 (3). – С. 415.

ПОКАЗАТЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

С.А. Череповский, магистрант

Научный руководитель: И.Э. Толстова, канд. пед. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В настоящей статье анализируются основные показатели инвестиционной привлекательности сельских территорий. Рассматриваются конкретные показатели инвестиционных рейтингов Новосибирской области.

Ключевые слова: показатели инвестиционной привлекательности, сельские территории, инвестиционные рейтинги, сельское хозяйство, составляющие инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность сельских территорий определяется конкретными экономическими показателями, определяющими для инвесторов возможности отдачи на инвестиции, при этом они связаны, в основном, с эффективностью использования возможностей аграрного сектора региона уже действующими предприятиями. Инвестиционная привлекательность как фактор и как показатель эффективности поддержки сельского хозяйства описывается также инвестиционными рейтингами Новосибирской области.

Специальные инвестиционные рейтинги для сельских территорий начали разрабатываться только в 2020 году двумя рейтинговыми агентствами, поэтому оценка инвестиционной привлекательности сельских территорий Новосибирской области можно проводить на основании общих рейтингов, при составлении которых учитывается состояние развития сельского хозяйства региона. Инвестиционный рейтинг учитывает, в том числе, привлекательность аграрных инвестиций.

Данные об инвестиционных рейтингах Новосибирской области, связанных с привлекательностью сельских территорий, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Инвестиционные рейтинги Новосибирской области как показатели привлекательности сельских территорий

Рейтинг	Рейтинговое агентство	Значение рейтинга	Место НСО среди регионов	Дата присвоения
Инвестиционные риски	Эксперт РА	0,2089	20	2020
Инвестиционный потенциал	Эксперт РА [1]	1,5731	15	2020
Инвестиционная привлекательность	НРА[2]	IC3	18	2020
Эффективность сельского хозяйства	ИКСИ[3]	52,42	23	2020
Инвестиционная привлекательность АПК	Россельхозбанк [4]	1,4	58	2020

В течение 2020 года инвестиционные рейтинги НСО были повышены, в частности, оценка потенциала экономики региона в рейтинге Эксперт РА возросла на 0,017%, для

сравнения, оценка потенциала экономики ХМАО составляет 1,5822%. Также был повышен рейтинг Новосибирской области в оценке НРА.

В то же время, в 2020 году были представлены инвестиционные рейтинги ИКСИ и Россельхозбанка, ранее они не формировались. Сельское хозяйство Новосибирской области получило невысокую оценку. Согласно рейтингу ИКСИ, регион находится на 23 месте, но, например, Ставропольский край получил оценку только в 58,31%, хотя привлекательность сельских территорий намного выше, чем в Новосибирской области, с точки зрения климатических условий, а экономика региона, в целом, основана на сельском хозяйстве[3].

Причинами невысокой оценки можно считать низкую заработную плату в сельском хозяйстве и показатели рентабельности производства, но, в полной мере, с представленным рейтингом согласиться нельзя. Одной из причин выступает отсутствие в рейтинге таких переменных как рынки сбыта и ставки по кредитам. Кроме того, при расчете рейтинга учитывались только кредиты для инвестиционных проектов, связанных с переработкой продукции, хотя сельское хозяйство включает также базовые отрасли, непосредственно связанные с использованием инвесторами возможностей сельского хозяйства. Составляющие рейтинга Россельхозбанка представлены в таблице 2.

Таблица 2

Составляющие инвестиционной привлекательности АПК Новосибирской области
в рейтинге Россельхозбанка [4]

Фактор	Вес, %	Значение
Доступность рынков сбыта	20	1,1
Сырьевая база	20	1,1
Маржинальность АПК	15	0,7
Текущий масштаб отрасли	15	0,9
Потенциал дальнейшего роста отрасли	30	2,5
Итоговая оценка	100	1,4

Одной из причин невысокой инвестиционной привлекательности сельских территорий в представленном рейтинге выступает низкая доступность рынков сбыта, для сравнения, согласно этому рейтингу, оценка рынка сбыта в Удмуртии составляет 8,2 балла, а в Орловской области она находится на уровне 9,4 балла. В то же время, следует учитывать совокупный спрос на продукцию и транспортную доступность соседних регионов, а также возможности экспорта. Одним из перспективных потребителей продукции сельского хозяйства выступает Китай, новосибирские производители активно поставляют зерно и ряд других товаров на китайский рынок. Для регионов, получивших более высокую оценку рынков сбыта, он менее доступен.

Также следует отметить оценку инвестиционной привлекательности Камчатского края, составившую 1,6 балла, выше, чем у Новосибирской области. Учитывая климатические особенности этого региона, с подобной оценкой также сложно согласиться.

Хотя непосредственно сельские территории Новосибирской области получили невысокую оценку инвестиционной привлекательности, основной причиной следует считать несовершенство используемых методик, не учитывающих ряда значимых показателей.

Инвестиционная привлекательность сельских территорий НСО определяется показателем выручки производителей, он представлен на рисунке 1.

Выручка в сельском хозяйстве региона в 2009-2020 гг. возросла в 2,69 раза, причем в 2009-2013 гг. ее увеличение составляло 49,00%, за 2013-2020 гг. объем продаж возрос на 80,60%. Динамика определяется возможностями для сбыта, а также мерами государственной поддержки. Начало экономического кризиса сопровождалось сокращением импорта, это создало возможности, использованные для увеличения объема продаж. С точки зрения инвестиционной привлекательности сельских территорий это свидетельствует о способности производителей действовать эффективно, используя инвестиционные возможности аграрного сектора региона.

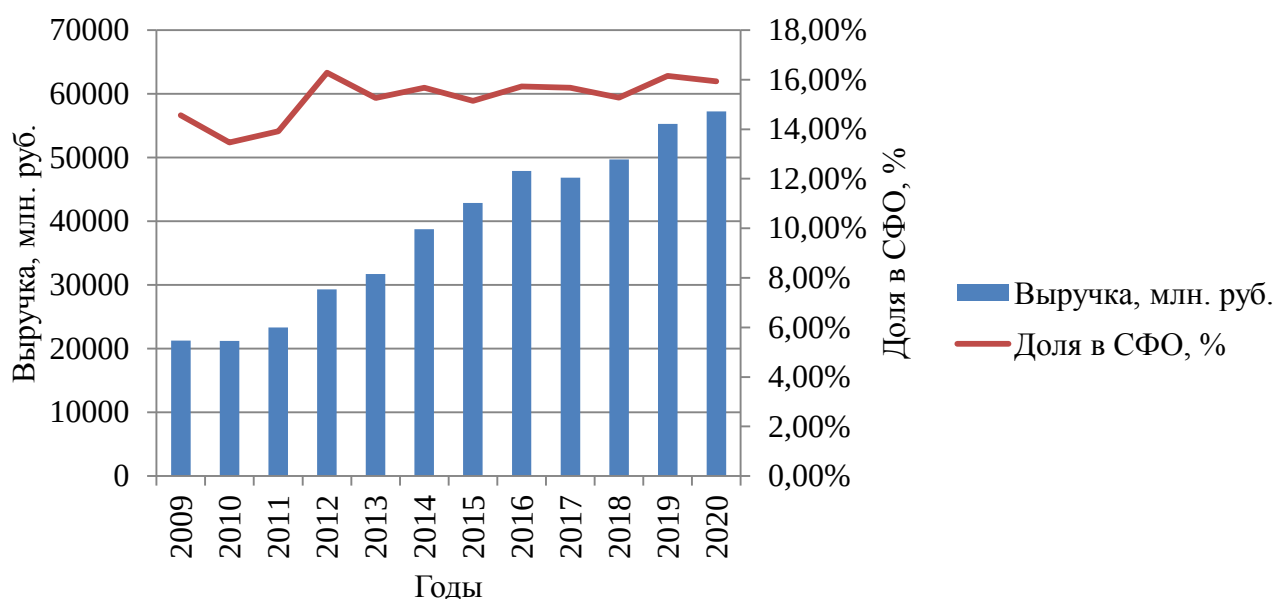


Рисунок 1 – Выручка производителей сельскохозяйственной продукции в НСО за 2009-2020 гг.

Доля Новосибирской области в совокупной выручке производителей по СФО в 2020 году составила 15,94%. Показатель ниже, чем доля оборота продуктов питания, это означает, что спрос в полной мере не покрывается за счет производства, как следствие, инвестиционная привлекательность определяется возможностями для сбыта продукции.

Иначе говоря, эффективность использования инвестиционного потенциала сельских территорий возрастает, что подтверждается показателем выручки производителей, но возможности не использованы в полной мере, поскольку доля по выручке ниже, чем доля в розничном обороте Сибирского федерального округа.

Показатели валовой прибыли представлены на рисунке 2. Валовая прибыль в аграрном секторе НСО в 2009-2020 гг. возросла в 3,52 раза, при этом за 2009-2016 гг. она увеличилась в 350 раза, в 2016-2018 гг. ее сокращение составило 11,92%, за 2018-2020 гг. валовая прибыль возросла на 14,34%.

Причиной неравномерного формирования валовой прибыли выступает динамика цен, поскольку производители наиболее эффективно использовали эффект замещения импорта в период начала экономического кризиса, в последующем, вслед за увеличением объемов производства, возросла и конкуренция, валовая прибыль уменьшилась.

Сельские территории продолжают обладать высокой привлекательностью для инвесторов, поскольку рентабельность по валовой прибыли возросла с 26,50% в 2009 году до 41,18% в 2016 году, в 2020 году составила 34,70%.

В любом случае возрастает конкуренция, но даже в этих условиях инвесторы имеют возможность получать приемлемую прибыль за счет производственной деятельности, связанной с использованием возможностей сельских территорий региона. Относительно снижения уровня рентабельности, помимо конкуренции, следует учитывать и социальный аспект, поскольку высокая рентабельность, с точки зрения конечных потребителей, означает высокий уровень цен на продукцию. Снижение рентабельности свидетельствует о достижении социальной эффективности, которая обеспечивается благодаря привлечению инвестиций в сельское хозяйство региона.

Чистая прибыль производителей формируется неравномерно, поскольку в 2009-2015 гг. она возросла в 2,57 раза, за 2015-2018 гг. сократилась на 38,50%, в 2018-2020 гг. увеличилась на 16,81%.

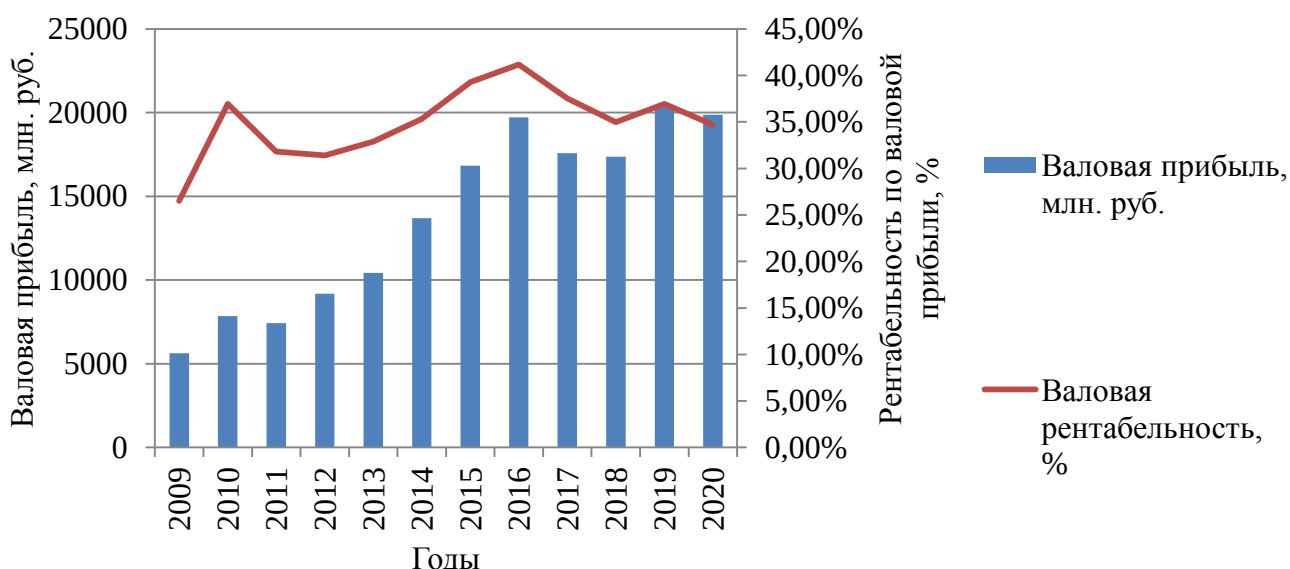


Рисунок 2 – Показатели валовой прибыли сельского хозяйства Новосибирской области за 2009-2020 гг.

Данные о прибыли в сельском хозяйстве региона представлены на рисунке 3.

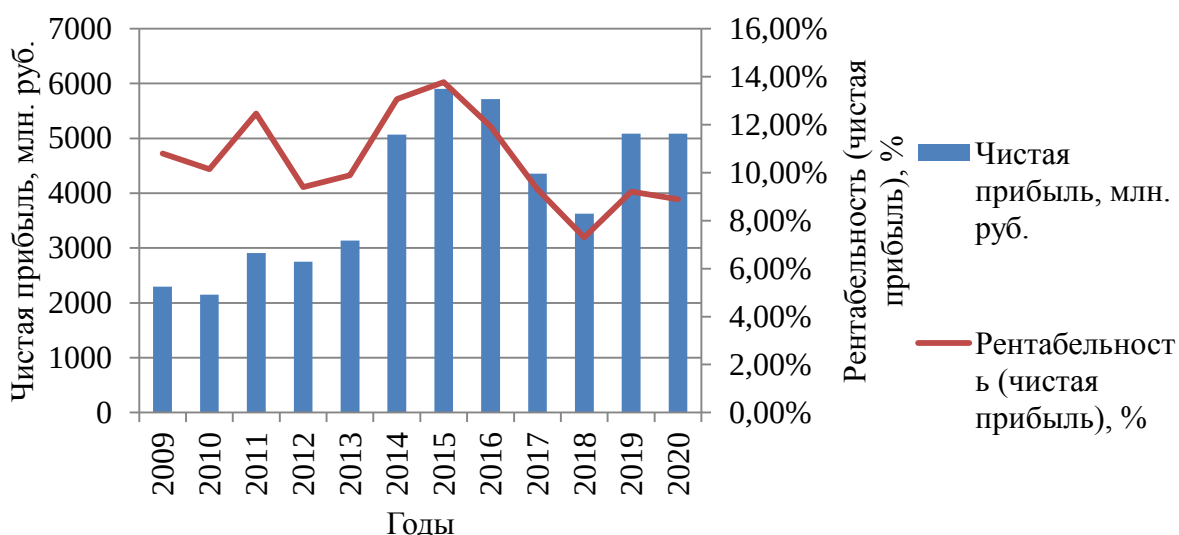


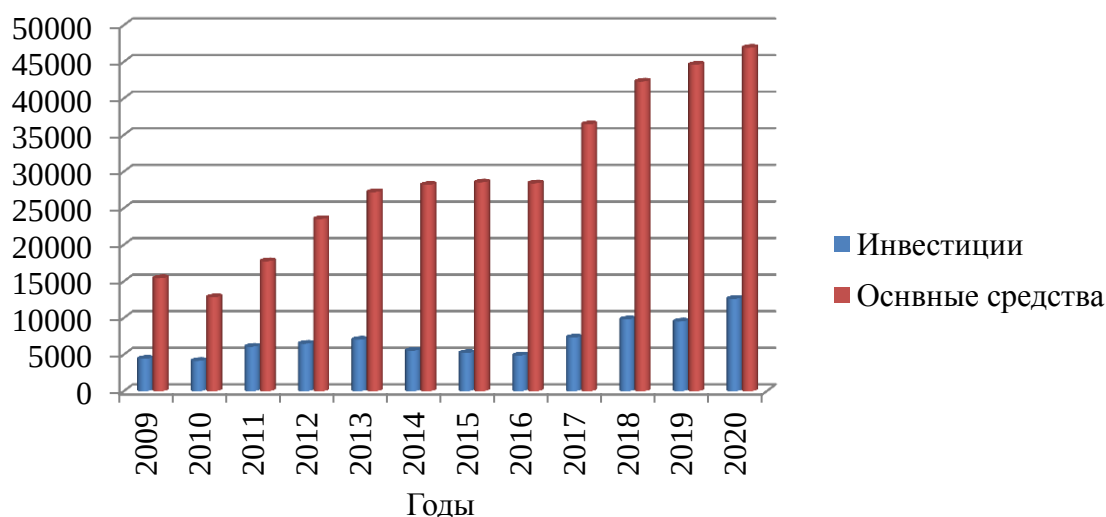
Рисунок 3 – Показатели прибыли в сельском хозяйстве Новосибирской области за 2009-2020 гг.

Рентабельность по чистой прибыли увеличилась с 10,14% в 2009 году до 13,77% в 2015 году, в 2018 году составляла только 7,31%, в 2020 году достигла 8,89%.

Для инвесторов подобная рентабельность является умеренной, поскольку позволяет покрывать вложения приблизительно в течение 12,5 лет, но подобную же рентабельность могут предложить и другие отрасли экономики региона, например, в промышленном производстве по итогам 2020 года она составила 10,2%.

Наличие развитых рыночных отношений не предполагает высокой нормы рентабельности, поскольку существует конкуренция, а показатели чистой прибыли в аграрном секторе Новосибирской области являются вполне приемлемыми.

Данные об инвестициях в сельское хозяйство представлены на рисунке 4.



Рисунок

4 – Инвестиции в сельское хозяйство Новосибирской области за 2009-2020 гг., млн. руб.

Общая стоимость основных средств в сельском хозяйстве Новосибирской области в 2009-2020 гг. увеличилась в 3,04 раза, а объем инвестиций возрос в 2,85 раза. При этом в 2016-2020 гг. стоимость основных средств возросла на 65,22%, а объем инвестиций увеличился в 2,59 раза.

Учитывая динамику прибыли и рентабельности аграрного сектора, можно сделать вывод о наличии инвестиционного разрыва между созданием рыночных возможностей и реализацией инвесторами.

Наибольшие объемы прибыли создавались в условиях экономического кризиса, в этот период возросла рентабельность, но активное привлечение вложений, в том числе, за счет ранее созданной прибыли, началось только после достижения стабильности в аграрном секторе региона.

Это означает, что бизнес заинтересован в окупаемости инвестиций, как следствие, даже при наличии непосредственных возможностей для получения прибыли в условиях высокой рентабельности не готов осуществлять вложений в сельские территории, если это сопровождается значительными рисками. В то же время, даже при умеренной рентабельности аграрный сектор становится привлекательным благодаря приемлемой динамике спроса.

Это подтверждается и показателями эффективности инвестиций, представленными на рисунке 5.

Рентабельность основных средств снизилась с 14,88% в 2009 году до 11,52% в 2013 году, но к 2015 году достигла 20,68%, в 2018 году составила 8,58%, к 2020 году возросла до 10,85%.

Рентабельность активов увеличилась с 5,74% в 2009 году до 8,32% в 2015 году, в 2020 году она составила 5,11%.

Различия в динамике показателей рентабельности определяются направлениями вложений, но, в целом, подтверждают умеренную привлекательность сельских территорий Новосибирской области для инвесторов.

Во взаимосвязи с объемом капитальных вложений и динамикой спроса, позволяют сделать вывод о предпочтительной для инвесторов умеренной рентабельности при условии гарантированного сбыта продукции.

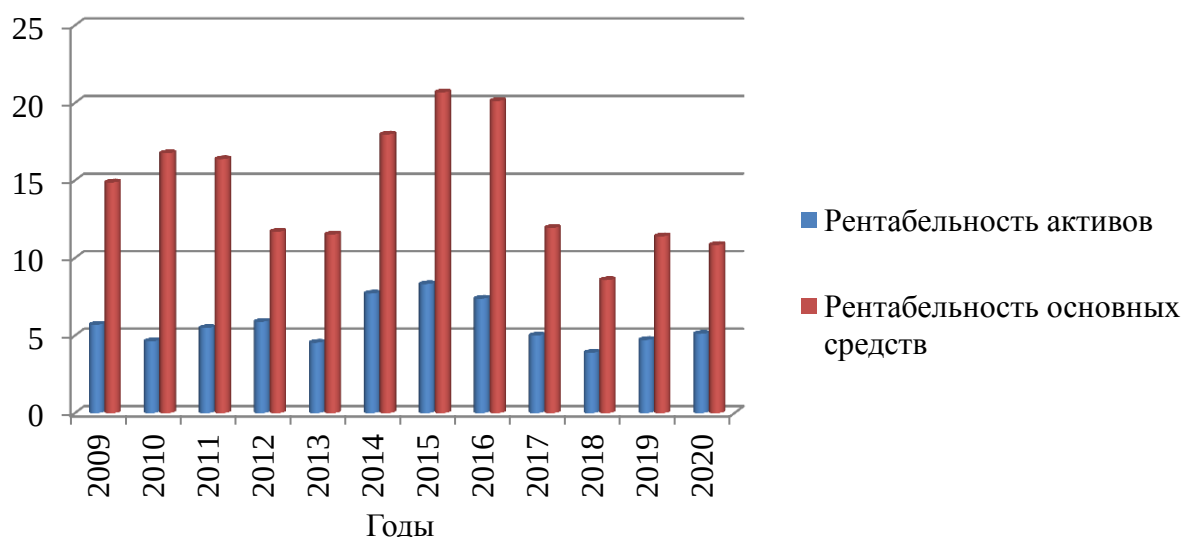


Рисунок 5 – Показатели эффективности инвестиций в сельские территории Новосибирской области за 2009-2020 гг., %

Обобщение полученных результатов, в соответствии с предложенной методикой, представлено в таблице 3.

Таблица 3

Оценка показателей инвестиционной привлекательности сельских территорий Новосибирской области

Группа показателей	Описание
Показатели прибыли	– увеличение продаж свидетельствует о наличии устойчивого спроса на продукцию, произведенную аграрным сектором региона – доля Новосибирской области в СФО по выручке меньше, чем по обороту продуктов питания, это означает наличие нереализованных возможностей для инвесторов – динамика валовой прибыли и рентабельность свидетельствуют об умеренной привлекательности аграрного сектора Новосибирской области для инвесторов, эти же выводы делаются на основании анализа показателей чистой прибыли
Показатели инвестиций	– инвестиции в аграрный сектор региона возрастают только с увеличением объемов продаж, хотя ранее рентабельность была выше – показатели эффективности инвестиций свидетельствуют об умеренной доходности, которую сельские территории могут предложить инвесторам – умеренная рентабельность, но при гарантированном сбыте продукции является предпочтительной для инвесторов по сравнению с высокими показателями чистой прибыли, но при значительных рисках, что подтверждает сопоставление показателей рентабельности и объемов капитальных вложений

Полученные результаты свидетельствуют об эффективности управления инвестиционной привлекательностью сельских территорий, но также позволяют выделить возможности для его совершенствования с учетом выделенных особенностей аграрного сектора Новосибирской области.

Оценка эффективности управления инвестиционной привлекательностью сельской экономики региона позволяет сделать вывод о решающем значении емкости рынка как гарантии сбыта продукции, в то время как климатические факторы, хотя и должны оказывать

влияние на состояние инвестиционной сферы аграрного сектора, решающего воздействия на принятие инвестиционных решений не оказывают. Климат Новосибирской области позволяет, при разумных затратах, получить приемлемую отдачу на капитальные вложения, что определяет основу инвестиционной привлекательности сельской экономики региона.

Таким образом, ключевое значение для инвестиционной привлекательности сельских территорий Новосибирской области имеет не высокая доходность для инвесторов, а наличие гарантированного спроса, поскольку в период экономического кризиса производителями создавалась значительная прибыль благодаря замещению импорта, но объем инвестиций был незначительным. Только после достижения гарантий сбыта выпускаемой продукции, активность инвесторов существенно возросла, хотя сельская экономика Новосибирской области могла предложить им только умеренную рентабельность. С точки зрения управления инвестиционной привлекательностью сельских территорий это означает преимущественное значение наличия возможностей для сбыта продукции для привлечения капитальных вложений. Данная возможность может быть реализована как во взаимодействии с крупными производителями, так и при реализации мер региональной поддержки создания небольших хозяйств, поскольку для каждой из этих групп инвесторов важна, в первую очередь, возможность сбыта продукции, а не высокая доходность капитальных вложений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов RAEX за 2020 год [Электронный ресурс] <https://raex-a.ru/ratings/regions/2020>(дата обращения 07.04.2021).
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2020 [Электронный ресурс]<https://www.ra-national.ru/ru/node/63982>(дата обращения 07.04.2021).
3. Рейтинг регионов по эффективности работы АПК [Электронный ресурс]<https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/34201-analitiki-sostavili-reyting-regionov-po-effektivnosti-raboty-apk/>(дата обращения 07.04.2021).
4. Россельхозбанк назвал топ-10 регионов России по инвестиционной привлекательности АПК [Электронный ресурс]<https://www.rshb.ru/news/426859/>(дата обращения 07.04.2021).

УДК 366.77

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АО «ГАЗПРОМБАНКЕ»

П.А. Чифурова, студентка

Е.А. Жуковская, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья посвящена направлению совершенствования ипотечного кредитования в АО «Газпромбанк». Представлен анализ деятельности банка в сегменте ипотечного кредитования. Выявлены проблемы при осуществлении деятельности Банка ГПБ (АО) по ипотечному кредитованию. Предложены направления совершенствования ипотечных программ «Газпромбанк» (Акционерное общество).

Ключевые слова: Банк ГПБ (АО), ипотечное кредитование, кредит, проблема, ипотечные программы.

«Газпромбанк» (Акционерное общество), сокращенное наименование – Банк ГПБ (АО) – это коммерческий банк, созданный в 1990 году как общество с ограниченной ответственностью.

В настоящее время Банк ГПБ (АО) входит в тройку крупных банков России, оказывает

практически все виды банковских услуг всем видам клиентов (как населению, так и юридическим лицам и финансовым учреждениям) [1].

Ипотечное кредитование – одно из наиболее динамично развивающихся направлений бизнеса Газпромбанка и Правление банка твердо намерено сохранить набранный темп.

Совершенствование продуктовой линейки, развитие каналов продаж и индивидуальный подход к клиентам позволят Газпромбанку и дальше оставаться одним из безусловных лидеров ипотечного рынка страны.

В 2020 году АО «Газпромбанк» предлагает следующие программы ипотечного кредитования, представленные в таблице 1 [2].

Таблица 1

Ипотечных программ в АО «Газпромбанк» в 2020 году

Название	Ставка, %	Первый взнос, %	Размер кредита, млн
Акции			
Льготная ипотека	от 6,1	от 15	до 12
Новоселы	от 7,5	от 10	до 60
Дальневосточная ипотека	от 2	от 20	До 6
Без акций			
Рефинансирование ипотеки	от 8,3	-	до 45
Семейная ипотека	от 5	от 20	до 12
Военная ипотека	от 8,1	от 20	до 3,05

Так же у банка есть специальные партнерские программы по приобретению гаражей и машинных мест.

Таблица 2

Структура ипотечных кредитов БАНК ГПБ (АО) по видам ипотечных программ, %

Месяц	Годы					Динамика (+,-)	
	2015	2016	2017	2018	2019	2015 / 2019	2019 / 2018
Первичный рынок	32,2	33,1	36,7	33,5	24,6	7,6	-8,9
Вторичный рынок	42,1	41,1	43,6	45,1	52,3	-10,2	7,2
Семейная ипотека	13,3	14,3	12,6	13,5	14,1	-0,8	0,6
Военная ипотека	2,2	1,1	4,1	5,5	6,2	-4	0,7
Прочие ипотечные программы	10,2	10,4	3,0	2,4	2,8	7,4	0,4
Итого	100	100	100	100	100	0,0	0,0

В структуре ипотечных кредитов банка преобладают кредиты, выданные на приобретение готового жилья (55,1% в 2019 г.), а также кредиты, выданные на приобретение строящегося жилья (24,6%).

Общая величина задолженности по ипотечным кредитам в 2019 г. составила 13167 млн. руб., фактически сформированный резерв на возможные потери – 10046 млн. руб. (2,6% к сумме задолженности).

Большее число ипотечных кредитов относится ко 2 и 1 категориям качества, что оценивается положительно.

Показатель, отражающий отношение общего количества заявок на ипотечный кредит и количества одобренных заявок, БАНК ГПБ (АО) является невысоким (ниже 50%) и в 2017-2019 гг. имеет тенденцию к сокращению.

В банке около 30 % клиентов среди тех, кому одобрена кредитная заявка, отказывается от сделки на различных этапах получения ипотечного кредита по следующим основным причинам: не удовлетворяют условия предоставления кредитов; не удовлетворяет работа банка; не подобрали недвижимость; передумали из-за внутренних опасений. Работа с такими клиентами является важнейшей задачей после их привлечения в банк.

Также Банк ГПБ (АО) сталкивается со следующими проблемами при осуществлении деятельности по ипотечному кредитованию клиентов.

1. Высокая конкуренция в банковском секторе за клиентов по операциям ипотечного кредитования. Все современные банки имеют свои ипотечные программы.

2. Проблемы, связанные с определением кредитоспособности и потенциального заемщика.

3. Проблема финансового контроля за обслуживанием ипотечных кредитов.

Проведенный анализ позволил определить основные направления развития ипотечного кредитования в Банк ГПБ (АО).

1. Совершенствование ипотечных продуктов.

С одной стороны, необходимо разрабатывать специальные программы для заемщиков, попавших в трудную ситуацию. Например, предоставление отсрочки платежа в случае уверенности в возможности восстановления платежеспособности заёмщика и разработка программ перекрестного кредитования при поддержке агентств недвижимости. С другой стороны, необходимо создавать и реализовывать продукты для различных групп населения, в частности, для людей, имеющих небольшие доходы. Например, открытие жилищных накопительных счетов для граждан, предполагающих взять ипотечный кредит в будущем, предоставление кредита на улучшение жилищных условий, с принятием в зачет старого жилья, оформление закладной на принадлежащее одиноким пенсионерам жильё в обмен на пожизненную ренту, индексируемую с учетом инфляции и т.п.

2. Банк мог бы также внедрить программы с целью привлечения новых клиентов, которые накапливали бы ресурсы, чтобы в дальнейшем получить ипотеку. Также можно разработать программы на основе использования средств юридических лиц. Так, это может быть ипотечная программа, направленная на изменение условий проживания работников предприятия.

3. Усиление сотрудничества со строительными и риэлтерскими компаниями с целью сокращения времени на оформление сделки и минимизации рисков.

4. Внедрение инноваций в процесс ипотечного кредитования.

Характерными чертами инновационных банковских продуктов, предопределяющими их успешность, являются: многовариантность продукта и его способность к региональной, рыночной и временной адаптации; связь с направлениями деятельности банка и четкое место в спектре предлагаемых продуктов (инновационный продукт не должен подрывать доверие клиентов к уже существующим, в том числе и тем, которые предполагается выводить из оборота); повышение эффективности деятельности банка в целом за счет увеличения доходности, снижения риска и/или обеспечения стабильности; стимулирование выхода на новые рынки, освоения новых методов работы и новых технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Газпромбанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/banks/bank/gazprombank/> (дата обращения: 16.12.2020).
2. Официальный сайт «Газпромбанк» (Акционерное общество).

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

П.А. Чифурова, студентка

Е.А. Жуковская, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье освещены понятие ипотечного кредитования и основные особенности ипотеки в Европе и России. В условиях современной нестабильной экономики и только набирающей обороты системы ипотечного кредитования возникают различного рода проблемы в обеспечении граждан жильем путем ипотеки.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, процентная ставка, банк, залог, недвижимость.

Ипотечное кредитование является одним из перспективных направлений развития банковского кредитования, поскольку ипотека представляет собой важнейший инструмент, усиливающий обеспечение кредита. Российская система ипотечного кредитования находится в стадии становления, обладая рядом институциональных дефектов, инфраструктурных проблем и административных барьеров.

Термин «ипотека» впервые появился в Греции в начале VI века. Так называлась ответственность должника перед кредитором, когда обеспечением служила земля [3].

Ипотечное кредитование – это предоставление банками долгосрочных кредитов на приобретение или строительство недвижимости под залог недвижимого имущества [4].

Ставки по ипотечным кредитам ниже, чем по другим банковским продуктам. При этом требования к потенциальным кредитополучателям более высокие: и по подтверждению доходов, и по стажу работы. Часто банк в качестве одного из условий выдачи кредита выдвигает требование ипотечного страхования. Как правило, предъявляется еще одно требование – это внесение заемщиком первоначального взноса, размер которого колеблется от 20% до 30% от стоимости покупки. Но следует заметить, что на рынке существуют программы, как без первоначального взноса, так и с первоначальным взносом в виде материнского капитала [1].

Если провести сравнительный анализ процентных ставок по ипотечным кредитам, то у России самые высокие процентные ставки среди европейских стран. Рассмотрим процентные ставки в следующих странах мира таблица 1.

Таблица 1

Процентные ставки в ряде стран мира

Канада	Франция	Испания, Италия, Германия	Греция	Португалия	Кипр
3, 6-6, 2%	3,0-4%	4-5%	6, 25%	от 2,75%	4, 25%

Признанным ипотечным лидером Европы является Франция. Французские банковские организации относятся очень лояльно к своим гражданам. Самые низкие процентные ставки по кредитам начинаются от 3,0%, а начальная ставка «плавающих» – от 2,1%.

Заемными банковскими средствами оплачивается не только сделка с недвижимостью, но и все необходимые процедуры (юридические, страховые, нотариальные и др.).

Италия имеет развитую ипотечную систему, но процентные ставки по кредитам несколько отличаются от ставок других, более благополучных государств Европы. Они выше и колеблются на уровне около 5%. Важно отметить, что ипотека только в редких случаях покрывает полную стоимость жилья, чаще всего это сумма лежит в пределах 65% от оценочной стоимости недвижимости. При этом срок выплат по кредитам составляет от 5 до 15 лет.

Кроме того, в Италии имеет место специфическая региональная политика кредитования. Банки активнее выдают ипотечные кредиты на жилье, расположенное на

севере страны или в окрестностях столицы – Рима. Что касается юга Италии, в особенности Сицилии, то приобрести там жилье с использованием ипотеки крайне сложно. В силу того, что страна переживает длительный экономический кризис, то и ипотека, соответствующая средневропейским стандартам, в определенной степени подвержена влиянию экономических трудностей страны.

В Испании средняя фиксированная ипотечная ставка в местных банках составляет от 4,3 до 5,5%, а кредиты выдаются на срок от 5 до 40 лет. Внутренние финансовые проблемы влияют на срок рассмотрения заявок на ипотечное кредитование, который может достигать полугодового периода, а в некоторых случаях и дольше.

Чем обусловлены такие низкие процентные ставки по ипотечным кредитам за границей? Главная причина заключается в том, что иностранные банки, которые реализуют ипотечную политику, могут самостоятельно обеспечивать свою деятельность финансами за счет выпуска долгосрочных облигаций на многие годы вперед. Относительно юный ипотечный рынок России не располагает аналогичными возможностями.

По статистике, за рубежом около 2/3 недвижимости приобретается с использованием механизма ипотеки. И что удивительно, это относится не только к жилью эконом-класса, но и к элитному жилью. Кроме того, ипотекой пользуются не только жители страны, но и иностранные граждане. Законодательство Великобритании, например, дает возможность оформить ипотечный кредит иностранцу, который прибыл на территорию государства по программе HSMP или «Инвестор».

Банки Западной Европы, не требуют от будущего заемщика предоставления такого обширного перечня документов, что их принципиально отличает от российской банковской системы. В Европе банки требуют подтверждения сведений о наличии официального дохода, некоторые из них просят дополнительно предоставить информацию о кредитоспособности лица: к примеру, документ, подтверждающий наличие недвижимости, вкладов в банках или других материальных активов на родине заемщика, в других странах, или успешное погашение им ранее взятого кредита в любом другом банке.

Британские банки в качестве залога оформляют объект недвижимости при предоставлении ипотечного кредита. Так иностранец, получающий кредит в банках Великобритании, может использовать его только на приобретение недвижимости только в данной стране, исключая возможность покупки жилья в любой другой стране, даже на родине заемщика.

Анализ рынка ипотечного кредитования Европы показал, что во время кризиса наибольшую стабильность демонстрировали кредитные организации Франции и Испании. Эти государства, имея свои особенности и ограничения (в объеме кредита, сроках его и др.), имеют заманчивые условия и для нерезидентов, которые желают купить недвижимость в этих странах через ипотечный кредит [2].

Анализируя развитие ипотечного кредитования в России, следует упомянуть, что 90-е гг. прошлого столетия относятся к этапу зарождения данной формы кредита, а с начала 2000-х гг. и по настоящее время происходит этап становления ипотеки в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019).
2. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 27.06.2019).
3. Знаменская В.В. Ипотечное кредитование в решении жилищной проблемы в российской экономике / В.В. Знаменская, Е.В. Лаптева, Л.В. Золотова // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 8 (97). – С. 716-719.
4. Основы ипотечного кредитования: [пособие] / под ред. Н. Б. Косарева. – Москва: ИНФРА-М, 2007. – 574 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КРЦ «ЭФКО - КАСКАД»

Я.В. Чусовкова, студентка

И.А. Чернявский, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье проводится анализ финансового состояния ООО «КРЦ «Эфко – Каскад». Также исследуется ликвидность, рентабельность и коэффициенты финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, рентабельность.

Тема методологии анализа финансового состояния особенно актуальна на сегодняшний день. Многие предприятия последние годы переживают кризисные времена, поэтому для них важно проводить анализ финансового состояния в целях оценки динамики важных показателей и разработки мер по улучшению состояния и выхода из кризисной ситуации. Предприятия, которые не находятся в кризисной ситуации, так же должны проводить данный анализ, поскольку выявленные вовремя отклонения показателей от нормы позволят скорректировать свою деятельность и не допустить кризиса.

Далее проведем оценку финансового состояния на примере организации по производству подсолнечных рафинированных и нерафинированных масел и майонезов, кетчупов, молочной и кисломолочной продукции, по производству специализированных жиров и маргаринов Белгородской области ООО «КРЦ «Эфко – Каскад» известной под торговой маркой «Слобода».

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Эти сведения представлены в балансе предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Показатели для определения типа финансовой устойчивости
ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» за 2017-2019 гг., млн. руб.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
Собственный капитал	77	158	281
Внеоборотные активы	596	576	110
Наличие собственных оборотных средств	-519	-418	171
Долгосрочные обязательства	1733	3736	12112
Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов	1214	3318	12283
Краткосрочные кредиты и заемные средства	1959	3135	4802
Общая величина основных источников формирования запасов	3173	6453	17085
Общая величина запасов	2197	2839	3559
Излишек(+) или недостаток(-) собственных оборотных средств	-2716	-3257	-3388
Излишек(+) или недостаток(-) долгосрочных источников формирования запасов	-983	479	8724
Излишек(+) или недостаток(-) общей величины основных источников формирования	976	3614	13526
Тип финансовой устойчивости	Не устойчивое	Устойчивое	

В таблице 1, видно, что проведенные расчеты показали, что финансовая ситуация в течение трех лет имела не однозначную тенденцию.

В то время как долгосрочные и основные источники формирования имели положительную тенденцию и в конечном итоге превышали общую величину запасов, то собственные оборотные средства в течение всего анализируемого периода имели отрицательную тенденцию, и на конец 2019 г. выявлен недостаток собственных оборотных средств для покрытия общей величины запасов в размере 3388 млн. руб.

Анализ данных таблицы 1 показал, что наибольший объем в структуре активов ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» занимают оборотные активы (в 2017 г. – 97%, в 2019 г. – 99,6%), при этом в их структуре наибольший объем занимают финансовые вложения и дебиторская задолженность.

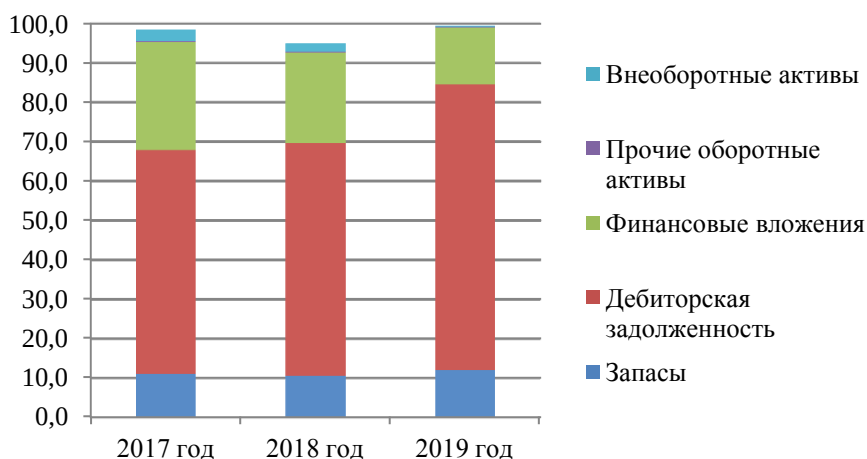


Рисунок 1 – Структура активов ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» за 2017-2019 гг.

Таким образом, структура активов ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» в 2017-2019 гг. являлась среднереализуемой, так как в ней преобладали медленнореализуемые активы (дебиторская задолженность). Наиболее же ликвидные активы (денежные средства и финансовые вложения) в 2019 году занимают структуре имущества предприятия менее 15%.

В структуре источников формирования имущества ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» за три года произошли положительные изменения – увеличился удельный вес собственного капитала с 0,4% в 2017 г. до 0,9% в 2019 г., но при этом доля собственного капитала критически низкая.

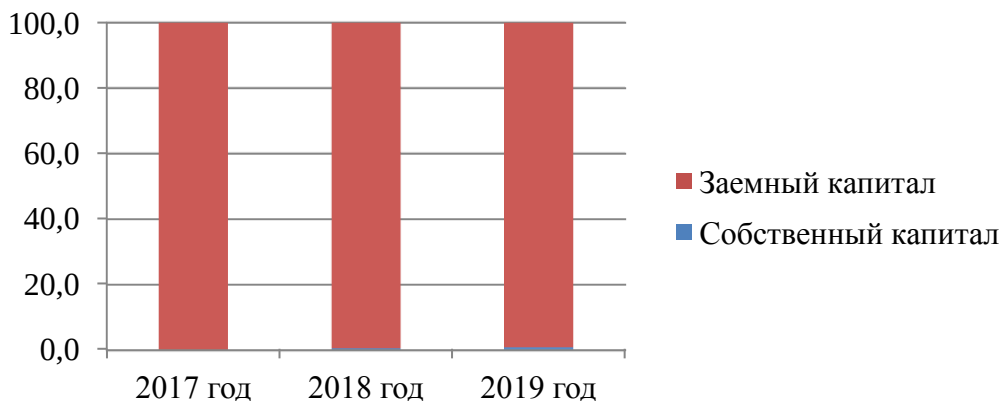


Рисунок 2 – Структура имущества ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» за 2017-2019 гг.

В структуре заемного капитала преобладают краткосрочные обязательства, которые в абсолютном выражении в 2019 г. снизились на 5687 млн. руб. или 24,7%. Для развития, предприятие использует кредиты, плата за которые увеличивает убыток.

Для оценки текущей и перспективной платежеспособности проводится анализ

ликвидности баланса, который заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков таблица 2.

На данном предприятии выполняются половина условий платежеспособности. Предприятие платежеспособное, однако, наблюдается недостаток платежных средств, но если не будут наращиваться объемы товарооборота, положение еще сильнее ухудшится, и предприятию понадобится привлечение дополнительных средств. Все это представляет серьезную угрозу финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2

Группировка активов и пассивов ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад», млн. руб.

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год
Актив			
Наиболее ликвидные активы (A1)	5786	7489	4382
Быстрореализуемые активы (A2)	11407	16026	21662
Медленнореализуемые активы (A3)	2216	2855	3604
Труднореализуемые активы (A4)	596	576	110
Пассив			
Наиболее срочные обязательства (П1)	15984	19505	12134
Краткосрочные пассивы (П2)	2069	3247	4933
Долгосрочные пассивы (П3)	1733	3736	12112
Постоянные пассивы(П4)	219	300	422
Изменение, тыс. руб.			
A1-П1	-10198	-12016	-7752
A2-П2	9338	12779	16729
A3-П3	483	-881	-8508
П4-A4	-377	-276	312

Проведем коэффициентный анализ по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности в таблице 3.

Таблица 3

Показатели ликвидности ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад» за 2017-2019 гг.

Показатели	Нормальное значение	2017 год	2018 год	2019 год
Коэффициент быстрой ликвидности	от 0,7-0,8 до 1,5	0,9	1,0	1,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,1-0,7$	0,3	0,3	0,3
Коэффициент текущей ликвидности	2,0-3,5	1,1	1,16	1,74
Доля оборотных средств в активах	$\geq 0,5$	0,97	0,98	1,00
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	-0,02	-0,01	0,01

Предприятие частично испытывает трудности в погашении своих обязательств, в связи с тем, что у него не достаточно собственных источников финансирования. В итоге, данное предприятие не может с помощью своей денежной наличности погасить свои платежные обязательства. Для данного предприятия целесообразно и более эффективно снизить издержки для увеличения прибыли.

Кроме абсолютных показателей, финансовую устойчивость предприятия оценивают и при помощи относительных показателей, коэффициентов. Источником информации для расчета всех коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, считается форма «Бухгалтерский баланс». Результаты расчетов коэффициентов в таблице 4.

Таблица 4

Расчет коэффициентов анализа финансовой устойчивости

Показатель	Оптимальное	2017 год	2018 год	2019 год
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,00	0,01	0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,1$	0,09	0,14	0,42
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	1,00	0,99	0,99
Коэффициент финансирования	$\geq 1,0$	0,00	0,01	0,01
Коэффициент инвестирования	≥ 1	0,13	0,27	2,55
Коэффициент постоянного актива	≤ 1	7,74	3,65	0,39
Коэффициент маневренности	$> 0,5$	-6,74	-2,65	0,61
Коэффициент обеспеченности ОА СС	$> 0,1$	-0,03	-0,02	0,01
Финансовый рычаг (леверидж)	≤ 1	259	170	105

Анализируя данные таблицы 4, можно сказать о том, что коэффициент финансовой устойчивости должен быть больше 0,1, на данном предприятии это условие выполняется, соответственно большая часть активов финансируется за счет собственных источников, а долгосрочный капитал, как средство финансирования не используется.

Остальные коэффициенты в течение всего анализируемого периода не соответствуют нормативным значениям, следовательно, организация испытывает серьезные проблемы в погашении своих обязательств, так как данный факт свидетельствует о сильном превышении заемных источников над собственными.

Результаты, полученные при проведении расчетов по построенным детерминированным факторным моделям, наглядно отражаются на рисунке 3 и показывают влияние рассматриваемых факторов на изменение результативного показателя – рентабельность чистых активов.

Результаты проведенного факторного анализа показывают, что на увеличение рентабельности чистых активов (110%) наибольшее воздействие оказало увеличение доли чистых активов в активах организации (90,4%), а также положительно повлияло увеличение рентабельности продаж (19,1%), а изменение оборачиваемости активов увеличило рентабельность чистых активов (0,5%).

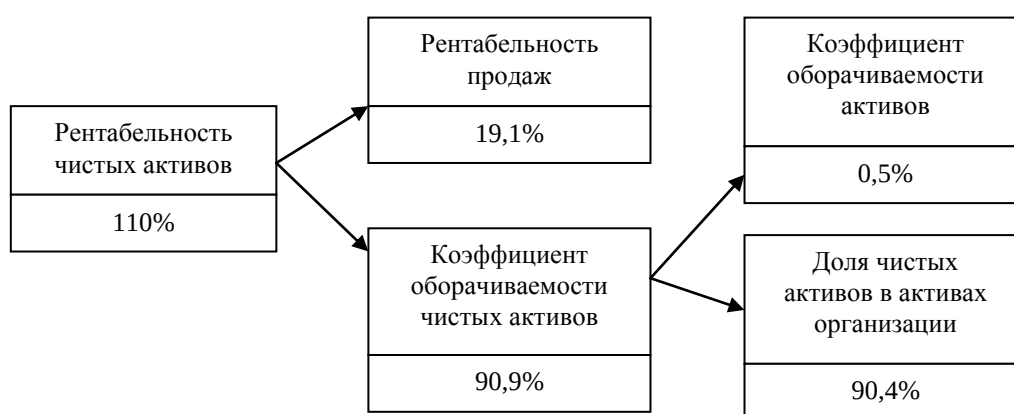


Рисунок 3 – Взаимосвязь факторов и их влияние на изменение рентабельности чистых активов ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад»

Влияние на изменение рентабельности собственного капитала рассматриваемых факторов представлено на рисунке 4.

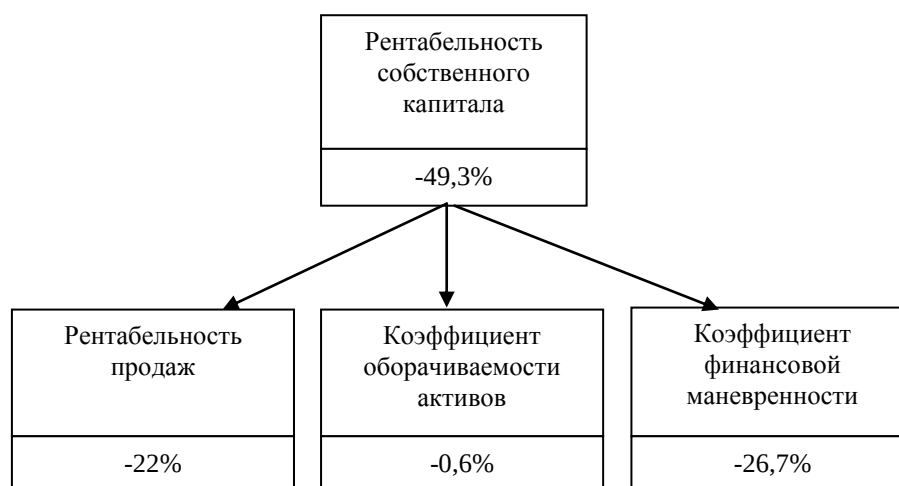


Рисунок 4 – Взаимосвязь факторов и их влияние на изменение рентабельности собственного капитала ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад»

В целом динамику развития ООО «КРЦ «ЭФКО – Каскад» можно оценить, как положительную, т.к. на фоне дебиторской задолженности объем чистой прибыли и рентабельность активов увеличивается. Также увеличивается финансовая независимость и устойчивость, которая в целом характеризует не достаточно эффективную стратегию руководства предприятия. При позитивной динамике некоторых показателей большая часть все-таки не достигает рекомендуемых значений.

В связи с этим руководство ООО «КРЦ «ЭФКО – Каскад» должно сменить курс развития и начать работу по повышению таких показателей как коэффициент покрытия обязательств и коэффициенты автономии, финансирования и финансовой устойчивости. При этом необходимо обратить внимание на повышение эффективности использования капитала, что приведет к росту объема деятельности и тем самым улучшению его финансового состояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев В. В. Анализ баланса: учебник. – М.: Проспект, 2021. – 912 с.
2. Лытнева Н. А. Оценка финансового состояния организации на основе показателей бухгалтерской отчетности // ЕГИ. – 2020. – №1 (27). – С. 279-285.
3. Муравьева Н. Н. Обоснование показателей оценки эффективности текущего и оперативного управления финансами на предприятиях малого бизнеса // Juvenis Scientia. – 2019. – № 3. – С. 22-26.
4. Сосновская А. Ю. Финансовый менеджмент в организации // Colloquium-journal. – 2019. – № 15-9 (39). – С. 112-114.
5. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2020. – 347 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Я.В. Чусовкова, студентка

И.А. Чернявский, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматриваются понятие, сущность и стадии финансовой устойчивости организации. Также исследуются задачи финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: финансовое состояние, стадии финансового состояния, задачи финансового состояния, анализ финансового состояния.

Финансовое состояние выступает важнейшей характеристикой хозяйственной деятельности предприятия. В современных условиях финансовое состояние оценивается при помощи стоимостных показателей и коэффициентов. Финансовый анализ осуществляется для удовлетворения интересов пользователей, заинтересованных в информации о состоянии деятельности предприятия. В анализе финансового состояния существует множество методик. Но в то же время, среди этого разнообразия, идентичными остаются ключевые принципы и последовательность проведения анализа.

Анализ финансового состояния предприятия выполняют, чтобы объективно оценить положение дел, то есть посмотреть, какие активы есть, какие обязательства, а также выяснить, насколько они сбалансированы, чтобы можно было судить о перспективах развития.

Под термином понимают детальное научно обоснованное исследование движения денежных потоков, финансовых отношений. По результатам судят о конкурентоспособности, платёжеспособности.

В современных условиях финансовое состояние оценивается при помощи стоимостных показателей и коэффициентов. Финансовый анализ осуществляется для удовлетворения интересов пользователей, заинтересованных в информации о состоянии деятельности предприятия.

Условно можно выделить следующие группы пользователей:

- учредители, собственники компании;
- административно-управленческий персонал (АУП), менеджеры;
- кредиторы, банки и другие кредитные организации.

Каждую группу пользователей будут интересовать отдельные блоки оценки финансового состояния (рис. 1):

1. Собственников компании - рентабельность и финансовая устойчивость.
2. АУП - ликвидность, оборачиваемость (деловая активность) и рентабельность.
3. Кредиторов - финансовая устойчивость, ликвидность и деловая активность.

К слову, различают внутренний и внешний анализы.

1. Внутренний анализ. Он осуществляется непосредственно руководством и позволяет убедиться в том, что денежные средства своевременно поступают (а если не поступают - принять для этого меры). Также необходим для того, чтобы грамотно распределять собственные ресурсы и получать больше дохода. Наконец, на основе данных, полученных после проведения анализа, принимают решение о совершении тех или иных экономических действий. Внутренний анализ является изучением механизма формирования и структуры капитала, а также его использования. Он проводится в целях выявления резервов улучшения и сохранения финансового состояния, увеличения рентабельности и объема собственных источников финансирования деятельности предприятия. Полученные от

проведения внутреннего анализа результаты применяют для планирования и контроля деятельности, а также для прогнозирования показателей финансового состояния.

2. Внешний. Его проводят контролирующие органы, получившие отчётность компании, а также инвесторы, кредитные учреждения, например, если руководство обратится к ним с просьбой о кредите. Внешний анализ выступает исследованием финансового состояния предприятия в целях оценки рисков вложения в него инвестиций и выявления уровня доходности от них. Проводят внешний анализ инвесторы, кредитные организации и т.п.



Рисунок 1 – Точки зрения главных субъектов оценки финансового состояния

Задачи анализа можно определить проще (рис. 2).

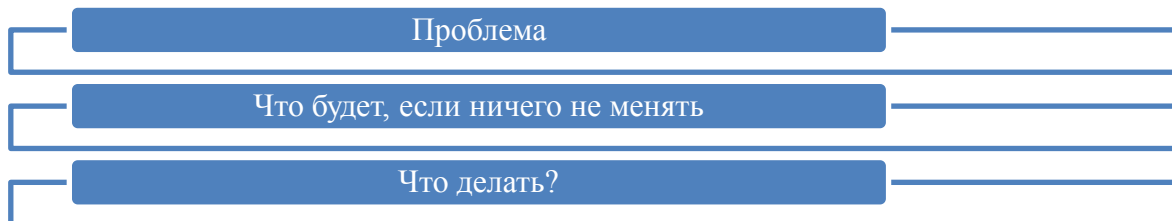


Рисунок 2- Задачи анализа финансового состояния

Внешний анализ отличается от внутреннего как целями его проведения, так и ориентацией, ведь в этом случае в фокусе внешняя отчётность, а это ограничивает возможности при проведении расчётов [3].

Анализ ликвидности баланса показывает, какие соотношения между разделами актива и пассива должны быть у предприятия, чтобы обеспечить возможность продажи в соответствующие сроки имущества предприятия для погашения возникающих обязательств.

В таблице 1 представлено соотношение активов и пассивов абсолютно ликвидного баланса, однако на практике такое редко встречается.

Таблица 1

Соотношение активов и пассивов абсолютно ликвидного баланса

№ п/п	Соотношение А и П
1	$A1 > П1$
2	$A2 > П2$
3	$A3 > П3$
4	$A4 < П4$

Анализ ликвидности баланса на основе абсолютных показателей заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке возрастания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке убывания сроков [4]. Рассмотрим один из возможных вариантов соотношения активов и пассивов (таблица 2).

Таблица 2

Соотношение активов и пассивов

Соотношение активов и пассивов баланса по годам		
год предшествующий предшествующему	предшествующий год	текущий год
$A1 < П$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 > П$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 > П$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 < П$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

Обычно выделяют четыре таких стадии (рис. 3):

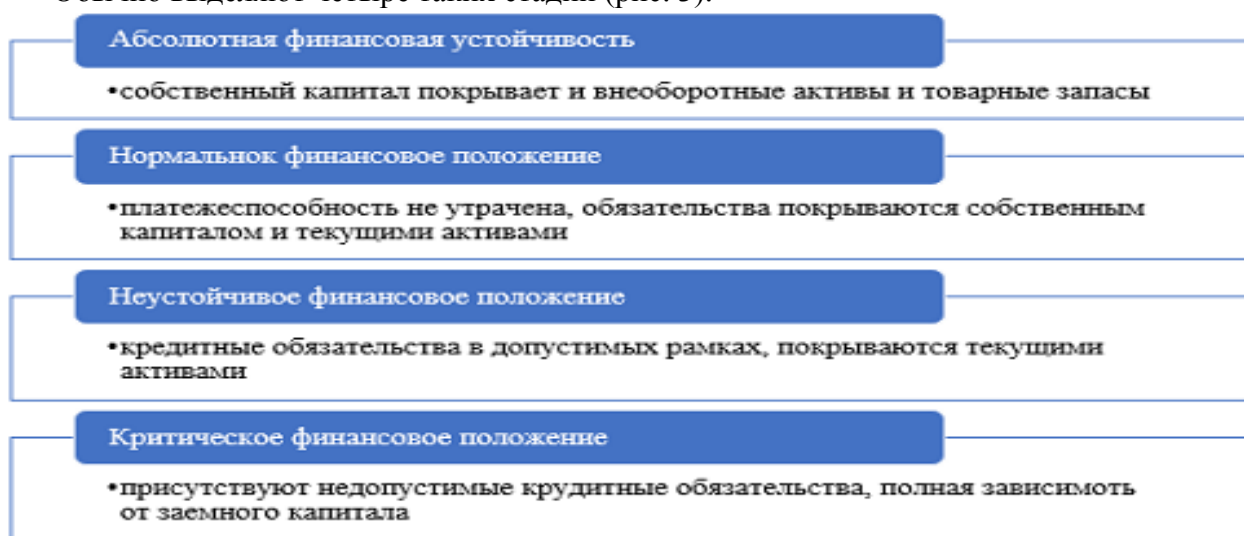


Рисунок 3 - Стадии финансовой устойчивости

Абсолютная финансовая устойчивость – собственный капитал покрывает и внеоборотные активы и товарные запасы [1]. Нормальное финансовое положение гарантирует платежеспособность предприятия. В этом случае, даже при отсутствии свободных денежных средств, оно может погасить обязательства, реализовав свои текущие активы. Неустойчивое финансовое положение характеризуется наличием допустимых кредитных обязательств банкам, поставщикам, которые в числе прочего покрывают и товарные запасы. Критическое финансовое положение характеризуется наличием не только допустимых кредитных обязательств (банкам, поставщикам), но и недопустимых: задержка оплаты труда и поставок дольше оговоренных сроков; неуплата налогов; невыплата дивидендов. Предприятие в этом случае полностью зависит от заемных источников финансирования, собственных средств не хватает для покрытия материальных оборотных активов.

Как видим, финансовая устойчивость напрямую связана с обеспеченностью предприятия собственными средствами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев В. В. Анализ баланса: учебник. – М.: Проспект, 2021. – 912 с.
2. Лытнева Н. А. Оценка финансового состояния организации на основе показателей бухгалтерской отчетности // ЕГИ. – 2020. – №1 (27). – С. 279-285.

3. Муравьева Н. Н. Обоснование показателей оценки эффективности текущего и оперативного управления финансами на предприятиях малого бизнеса // *Juvenis Scientia*. – 2019. – № 3. – С. 22-26.

4. Сосновская А. Ю. Финансовый менеджмент в организации // *Colloquium-journal*. – 2019. – № 15-9 (39). – С. 112-114.

5. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2020. – 347 с.

УДК 211.566.11

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

В.О. Шадрин, студент

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Роль банковского кредитования значительно возрастает в современных условиях, поскольку способствует росту благосостояния населения. С точки зрения регуляторных условий деятельности банков 2019 год охарактеризовался дальнейшим ужесточением норм Банка России. Значительная часть этих норм вводится в формате макропруденциального регулирования. ЦБ уже ввел довольно много мер, в России сейчас ограничивается: кредитование в валюте, в том числе экспортеров; все виды потребительского кредитования; ипотечное кредитование с первоначальным взносом до 20%. Назрела необходимость инвентаризации регулирования и оценки его воздействия на экономику, вся история показывает, что избыток регулирования не менее опасен, чем его полное отсутствие. Благодаря высокому профициту бюджеты всех уровней стали крупнейшим кредитором банковской системы, что начинает влиять на ставки и конкуренцию и снижает рост кредитования.

Ключевые слова: направления кредитования, юридические лица, основные.

На фоне снижения спроса на кредиты со стороны крупных компаний рост кредитования юридических лиц был на четверть обеспечен за счет малого и среднего бизнеса (МСБ). На фоне реформирования рынка строительства жилья за счет перехода на расчеты по эскроу–счетам объемы кредитов строительным компаниям сократились. При этом продажи квартир на первичном рынке оказались рекордными, в том числе поддержку оказали ипотечные программы банков. В 2019 году фактически у банковской системы осталось не так много привлекательных и растущих сегментов бизнеса, что во многом предопределило внимание банков к кредитованию физлиц. Оно также замедлилось с 22% до 19%, но оставалось одним из немногих прибыльных и растущих сегментов банковского бизнеса.

Рост задолженности граждан по займам и кредитам происходит преимущественно благодаря банковским кредитам. Рост рынка потребительского микрофинансирования происходит намного более существенный (годовые темпы роста составили 51 процент на 31.03.2019 г.), но тем не менее составил менее двух процентов от объемов рынка потребительских банковских кредитов – 143 миллиарда рублей. Соответственно, о значимом перетоке потребительского кредитования из банковского сектора в микрофинансирование говорить не приходится.

Поэтому цель, связанная с направлением ресурсов российских банковских организаций на кредитование именно предприятий, работает в целом в направлении, которое противоположно объективным тенденциям в развитии банковской системы, — и непосредственно в связи с этим не имеет какого-то большого успеха. Кредитование физлиц может иметь связь с высоким уровнем рисков, но данные риски для небольшой банковской

организации во всех случаях будут гораздо более управляемыми, в отличие от рисков кредитования предприятий. Кредитование ряда крупных заемщиков, имеющих невысокий кредитный рейтинг (а именно такими и являются клиенты малых банковских организаций) все же погубит банковскую организацию ввиду рисков концентрации. Утрата существенной доли капитала в случае дефолта крупного корпоративного заемщика в любом случае повлечет банкротство. На данном фоне диверсифицированный портфель розницы гораздо устойчивее. Все физлица-заемщики банкротами разом не станут, особенно в той стране, где наблюдается нехватка рабочей силы, низкий уровень безработицы. Главное — преодоление ситуации непомерности объемов задолженности как для тех или иных заемщиков (это произойдет ввиду наиболее объективных причин — болезнь, смерть родственников, сложная ситуация в семье), так и в целом для экономики страны.

Кредитование бизнеса коммерческими банками, как правило, имеет целевой характер. Нецелевые доверительные кредиты могут получать только постоянные партнеры с благоприятной кредитной историей и счетами, размещенными на депозитах того же банка-кредитора. Способом предоставления кредита для предприятий является открытие кредитной линии с допуском овердрафта (превышения расходного лимита в пределах, предусмотренных договором) или классический кредит - с возможностью единовременной оплаты или рассрочкой платежа.

В зависимости от целей кредитования, банковские займы для малого и среднего бизнеса могут выдаваться на текущую производственную или инвестиционную деятельность, а также на коммерческую ипотеку. Особыми видами кредитования предприятий являются лизинговые, аккредитивные и факторинговые сделки.

Кредит на текущую деятельность. Кредит на текущие производственные нужды может приобретаться на покупку машин, оборудования и другого имущества, задействованного в производственном цикле. Как правило, такой кредит является краткосрочным или среднесрочным. Он может быть обеспечен залогом имущества или поручительством физических и юридических лиц. Товар, находящийся в обороте, банки, как правило, оценивают в сумму около половины реальной рыночной стоимости, поэтому залоговые кредиты для предпринимателей связаны с большим риском.

Факторинг - краткосрочный кредит, предоставляемый поставщику в счет задолженности покупателя его товаров, а аккредитив - напротив, погашение задолженности покупателей или поставщиков продукции из зарезервированных ими ранее средств при проведении сделки. Оба способа используются для минимизации транзакционных издержек и рисков при заключении коммерческих сделок между партнерами по бизнесу и популярны во внешнеэкономической деятельности.

При принятии решения о выдаче кредита банком учитывается деловая репутация предприятия, время его существования на рынке, платежеспособность, запланированный (или текущий) объем чистой прибыли, стоимость имущества, наконец, возраст заемщика (если речь идет об индивидуальном предпринимателе), который, как правило, не должен превышать пенсионный. У большинства банков есть программы кредитования малого бизнеса, отличающиеся по стоимости, условиям и срокам получения. Среди самых востребованных продуктов можно назвать: банковское кредитование малого бизнеса без залога; кредиты на пополнение оборотных средств; кредиты на приобретение автотранспорта, оборудования и недвижимости; лизинг. Несмотря на многообещающие заявления банков, предприниматели сталкиваются с рядом проблем в процессе получения кредитных средств. Отказы в предоставлении займов совсем не редкость, особенно в условиях текущего экономического кризиса.

К кредитным продуктам Банка, предлагаемым российскими банками, следует отнести:

- 1 кредитование юридических лиц на основе открытия кредитной линии;
- 2 кредитование юридических лиц по овердрафту;
- 3 кредитование юридических лиц по контокорренту;
- 4 разовое целевое кредитование юридических лиц;

- 5 кредитование проектов;
- 6 кредитование на синдицированной основе;
- 7 ипотечное кредитование;
- 8 кредитование физических лиц на жилищное строительство;
- 9 кредитование физических лиц на потребительские цели и т.д.

Изучение кредита как банковского продукта дает возможность говорить о том, что он имеет количественные, качественные и временные характеристики. Количественные характеристики кредитных продуктов определяет величина собственного капитала банковского учреждения, размеры лимитов кредитования, платежеспособность заемщика, а также размеры обеспечения кредита. Сегодня банковские учреждения предлагают собственным клиентам широкий круг кредитных продуктов, которые отличаются разными качественными характеристиками. Временные характеристики данных продуктов находятся в зависимости от качественного состава ресурсной базы, а также видов кредитования.

При этом применение овердрафта на едином счете даст возможность повышения числа каналов продаж кредитных продуктов. К примеру, при открытии единого текущего счета с овердрафтом банковское учреждение может начать проводить все необходимые действия для рассмотрения заявки на потребительский кредит. Одобрение одного небольшого лимита, к примеру, на кредит в виде овердрафта и второго большого лимита - на потребительский кредит. Заключение к единому текущему счету дополнительного соглашения, согласно которому проведение расходных операций является возможным в объеме большого лимита на потребительский кредит. В указанном случае в результате проведения клиентом операции в объемах большого лимита для клиента автоматически открывается потребительский кредит, а большой лимит аннулируется или уменьшится на сумму кредита. Невозможно не учесть тот факт, что модификация кредитных продуктов, а также их производных будут существенно влиять на деятельность коммерческих банковских учреждений. Так, возникновение новых инструментов интернет-коммуникаций, к примеру, таких как социальные сети, которые уже сегодня имеют большую популярность не просто у пользователей - физических лиц, но и у предпринимателей, которые осуществляют активную политику продвижения собственных предприятий в виртуальном пространстве, существенно поменяет эндогенные и экзогенные параметры банковского бизнеса.

Многие коммерческие банки уже сейчас имеют довольно сложные интернет-представительства, а конкретно - сайты, однако они имеют критически низкую функциональность, ограничивающуюся только возможностями осуществления малого числа операций посредством интернет-банка, мобильного банка и в лучшем случае еще посредством call-центра.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоглазова Г. Н. Деньги. Кредит. Банки. – М.: Высшее образование, Юрайт, 2017.
2. Белозеров С. А., Мотовилов О. В. Банковское дело: учебник. – М.: Проспект, 2015. – 408 с.
3. Бор М. З., Пятенко В. В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование. – М.: ИКЦ ДИС, 2019. 288 с.

В.О. Шадрин, студент

И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Актуальность данной темы заключается в том, что вопрос кредитования юридических лиц является важным вопросом в настоящее время. Всё больше предприятиям нужна финансовая поддержка в условиях пандемии. Не все банки имеют подходящие условия и широкий спектр банковских продуктов, которые бы подошли юридическим лицам. Рассматривая период до кризиса, можно отметить, что значительная доля банков имеют от одного до пяти кредитных продуктов для юридических лиц.

Ключевые слова: кредитование, юридические лица, основы.

Кредитная деятельность – это система мер и направление действий кредитной организации по кредитованию органов власти, организаций и физических лиц, проводимых банком, которая включает в себя разработку концепции организации кредитных отношений между банком и заемщиками, а также постановку задач на целый год в области кредитования и устанавливает основы всей кредитной деятельности банка на будущее.

Кредитная деятельность создает основы процессов кредитования, устанавливает общие принципы, а также ограничения. Кредитную деятельность утверждает правление банка, ее оформляют в виде «Положения о кредитной политике», являющегося основой работы всех банковских работников.

Одна из ключевых задач кредитной деятельности состоит в том, чтобы обеспечивать последовательность действий при проведении операций кредитования. Конкретно обоснованная деятельность позволяет внести большой вклад в банковскую деятельность с обеспечением бесперебойной работы кредитующего подразделения.

При разработке политики определяются первоочередные направления развития кредитных отношений, которые делят по типам заемщиков и видам кредитов. Кредитная деятельность определяет какой уровень риска может выдержать коммерческий банк при спланированном уровне прибыли.

Кредитная деятельность разрабатывается с учетом всех потребностей физических и юридических лиц в банковских продуктах и услугах, а также других объективных факторов. К таким факторам относят: состояние экономики России, степень независимости банка от Банка России, темп роста ВВП, уровень доходов населения, уровень цен на банковские продукты и услуги, уровень инфляции, вмешательство государственных органов власти в хозяйственный оборот, потребность в кредитах.

Цель кредитной деятельности показывает конечный результат деятельности банка, определяет его главное назначение – удовлетворять потребности клиентов в получении необходимых дополнительных им денежных средств. Задачи кредитной деятельности направлены на улучшение состава банковских кредитов, повышение удельного веса обеспеченных ссуд, необходимость ускорения их оборачиваемости.

Цели кредитной деятельности банка должны охватывать определенные элементы правового регулирования, доступность средств, степень допустимого риска, баланс кредитного портфеля. Необходимо отметить, что кредитная деятельность позволяет рационально регулировать и организовывать кредитные отношения между кредитором и заемщиками по поводу предоставления денежных средств в кредит на основе платности, срочности и возвратности. Все выше сказанное позволяет сделать вывод о том, что каждый банк прибегает к ее разработке, ориентируясь на сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

Сущность кредитной деятельности банка заключается в обеспечении безопасности, прибыльности и надежности всех кредитных операций, которые обеспечивают именно

минимальный кредитный риск.

Каждому банку необходимо в полном объеме формулировать свою кредитную политику предоставления кредитов, позволяющую определять способы использования средств вкладчиков и акционеров, а также регулировать весь объем и состав кредитного портфеля и выявлять обстоятельства, при которых можно предоставлять кредит. В первую очередь Совет директоров отвечает за осуществление кредитной деятельности, он же в свою очередь делегирует функции предоставления кредитов на более низкие уровни и формулирует ограничения кредитной деятельности и ее общие принципы.

Кредитная деятельность коммерческих банков понятие сложное. Это прежде всего разработка специализированных программ, направленных на кредитование физических и юридических лиц.

Основная роль кредитной деятельности банка состоит в определении основных направлений оптимизации и развития банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования денежных средств, развития кредитного процесса и повышении его эффективности.

Кредитная деятельность коммерческого банка выполняет определенные функции, которые делят на две большие группы: общие и специфические. Общие функции присущи большинству элементам банковской системы, а специфические выделяют кредитную политику среди других элементов банковской политики.

Общими функциями кредитной деятельности являются:

1. Коммерческая. Получение прибыли от всех видов операций. Банк как коммерческая организация, ставит перед собой много целей, основной из которых является получение прибыли. Проводя ежедневно операции, необходимо чтобы они приносили доход. К таким операциям относят кредитование, инвестирование, осуществление платежей и другие.

2. Контрольная. Кредитная деятельность контролирует процесс распределения и привлечения кредитных средств. Каждый банк устанавливает приоритеты использования имеющихся денежных средств. Одни банки направляют их на кредитование определенных отраслей экономики, другие кредитуют только физических лиц. С помощью контрольной функции банк распределяет средства согласно своей кредитной политике.

3. Стимулирующая. Кредитная деятельность стимулирует аккумуляцию и помогает рационально использовать временно свободные денежные средства. Банк стремится привлечь дешевые ресурсы для дальнейшего их размещения с наибольшей выгодой на более длительный срок. Клиент получает дополнительный доход от средств, которые разместил на банковском вкладе. Клиент старается оплатить кредит в максимально короткий срок, чтобы заплатить меньше процентов за пользование кредитом.

Выделяют одну специфическую функцию кредитной деятельности, а именно функцию оптимизации кредитного процесса.

Способность коммерческого банка к быстрому реагированию к различным изменениям среды позволяет реорганизовывать кредитный процесс в соответствии с необходимыми требованиями.

Итак, главная роль кредитной деятельности коммерческого банка - совершенствование банковской деятельности в области привлечения денежных ресурсов и их инвестирования. Кредитная деятельность определяет основные направления деятельности банка, тем самым повышая его эффективность и усовершенствуя его кредитную сферу деятельности. Она нацелена, прежде всего, на улучшение и развитие кредитных отношений между банком и его клиентами. Кредит является естественно основой разработки банком своей кредитной деятельности, отражает эффективность и оптимальность ее использования.

В экономической литературе встречаются дефиниции кредитного портфеля в качестве набора кредитов, требований кредитного характера, которые классифицировали по группам качества на основании разных критериев. К примеру, А. Тавасиевым выделены рискованность, назначение, размеры и виды кредитов, кредитоспособность клиентов, срок и

порядок погашения кредитов, а также качество обеспечения ссуд, достаточность и ликвидность залога, комплексно раскрывающие содержание кредитного портфеля банковского учреждения.

- Оптимальный КП. Данный вид дает банку возможность максимально точного решения своих экономических задач, отличается высоким уровнем качества, а также строгим соответствием задачам и целям банковского учреждения в его экономической политике.

- Сбалансированный кредитный портфель. Основы кредитной деятельности банковского учреждения – это извлечение прибыли, увеличение стабильности и доходности. Но вместе с тем всегда существуют риски недополучения дохода или прямого убытка. В случае выдачи кредита юридическим и физическим лицам банк вынужден проводить расчет вероятности этих рисков.

Сбалансированный банковский портфель является таким продуктом, когда банк оптимально стремится к решению альтернативы между получением прибыли и вероятностью риска. В некоторых случаях банковские учреждения специально понижают баланс в сторону повышения рискованных кредитных операций, для занятия более выгодной позиции на рынке банковских услуг, привлечения вероятных потребителей и пр.

Есть и риск – нейтральный кредитный портфель. Данный вид продукта характеризует то, что при выдаче кредитов риски снижены до минимума. Но доходность в случае выбора данного вида кредитного портфеля также очень низка.

В процессе формирования кредитного портфеля банку нужно соблюдать такие условия, которые могут быть включены в группу эндогенных:

- недопущение сокращения показателя достаточности собственного капитала;
- на постоянном основании осуществлять привлечение денежных средств, обеспечивающих осуществление стратегических целей банковского учреждения в сфере кредитования;

- обеспечение сбалансированности размещаемых и привлекаемых в кредитные операции ресурсов по стоимости и сроку установлением их взаимосвязей и сочетанием различных направлений в работе с пассивами и активами.

Создание кредитного портфеля в существенной степени находится в зависимости от кредитных предпочтений банковского учреждения. Эксперты подчеркивают, что экономические риски в сфере малого бизнеса выше, а цикл жизни короче, чем у крупных организаций. Для банковских учреждений это выступает как «объективная предпосылка отнесения малой организации в категорию наиболее рискованных заемщиков. Уровень кредитных рисков при работе с малыми организациями повышается ввиду отсутствия у большей части из них опыта взаимодействий с финансовыми институтами относительно привлечения заемных ресурсов и, следовательно, репутации на кредитном рынке».

Проведем более подробное рассмотрение факторов, влияющих на создание кредитного портфеля. Факторы, которые обусловили специфику нынешнего банковского кредитования, и влияют на управление качеством кредитного портфеля во время его формирования, могут быть поделены на общеэкономические, социальные и банковские.

В группу факторов, на которые банк не способен оказывать воздействие, но должен учитывать, входят: глобализация, мировой финансовый кризис, возросшая склонность потребителей к риску, предпринимательская активность и кредитоспособность заемщиков, рост конкуренции в банковском секторе за платежеспособного клиента, заемщика с положительной кредитной историей, уровень инфляции, фазы цикла жизни развития социально-экономической региональной системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банк и банковские операции: учебник. – М.: КноРус, 2018. – 272 с.
2. Банковские операции / под ред. О.И. Лаврушина. М.: Инфра-М. 2018. – 247 с.
3. Банковское дело / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой, Л.П. – СПб. 2019. –

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ В ЗАО ПЛЕМЗАВОД «ИРМЕНЬ»

Ю.С. Якимчак, студентка

В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматривается действующая практика бухгалтерского учета затрат и предлагаются ключевые направления его совершенствования в ЗАО племзавод «Ирмень» и направления решения проблем.

Ключевые слова: затраты, аналитический учет затрат, синтетический учет затрат, первичные учетные документы, бухгалтерские проводки.

ЗАО «Ирмень» занимает лидирующие позиции в Новосибирской области в сельскохозяйственной деятельности. Основным видом деятельности организации разведение молочного КРС, производство сырого молока. Она продолжает расти и совершенствоваться в своей сфере. Рассмотрим размеры организации.

Таблица 1

Динамика показателей размера организации ЗАО племзавод «Ирмень»

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.		
			показатель	% к	
				2018 г.	2019 г.
1.Общая земельная площадь, га	24818	24700	25864	104,21	104,71
в т.ч.: с.-х. угодья	23936	23818	24982	104,37	104,89
из них пашни	20897	20779	24943	119,36	120,04
сенокосы	642	642	642	100,00	100,00
пастбища (без оленьих)	2367	2367	2367	100,00	100,00
2.Среднегодовая численность работников, всего, чел.	977	980	1001	102,46	102,14
в т.ч.: работники занятые в с.-х. производстве	630	632	643	102,06	101,74
рабочие постоянные	492	480	497	101,02	103,54
служащие	122	131	129	105,74	98,47
3.Среднегодовая стоимость всех основных средств, тыс. руб.	1694792,5	1944181,5	2253034	132,94	115,89
4.Поголовье кр. рог. скота на начало года, всего голов	8343	8797	9640	115,55	109,58
Основное стадо молочного направления	3220	3300	3500	108,70	106,06
Животные на выращивание и откорме	18	18	23	127,78	127,78
Лошади	206	236	254	123,30	107,63
5.Валовое производство основных видов продукции в натуре, ц					

зерно в физической массе после доработки	467000	493764	561469	120,23	113,71
молока	383655	410884	442604	115,37	107,72
прироста живой массы КРС	3689	3813	4222	114,45	110,73

По данной таблице мы видим рост следующих показателей: земельная площадь; увеличение численности работников; поголовье КРС и др. Рассмотрим финансовую независимость (устойчивость) и ликвидность организации.

Таблица 2

Финансовая независимости (устойчивость) деятельности ЗАО племзавод «Ирмень»

Показатель	2018	2019	2020	Отклонение (+,-)	
				2018	2019
1	2	3	4	5	6
1. Капитал и резервы	3 468 250	3 850 300	4 241 992	773 742	391 692
2. Обязательства	219 758	308 660	423 761	204 003	115 101
3. Внеоборотные активы	1 885 600	2 145 459	2 525 087	639 487	379 628
4. Оборотные активы	1 802 408	2 013 501	2 140 666	338 258	127 165
5. Запасы	1 508 583	1 684 561	1 764 597	256 014	80 036
6. Валюта бухгалтерского баланса	3 688 008	4 158 960	4 665 753	977 745	506 793
7. Собственный капитал в обороте – СКО	1 582 650	1 704 841	1 716 905	134 255	12 064
8. Коэффициент общей финансовой независимости	0,94	0,93	0,91	-0,03	-0,02
9. Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов	0,88	0,85	0,80	-0,08	-0,04
10. Коэффициент финансовой независимости в части запасов	1,05	1,01	0,97	-0,08	-0,04
11. Коэффициент маневренности	0,46	0,44	0,40	-0,05	-0,04

По данным коэффициентов можно сказать следующее ЗАО племзавод «Ирмень» финансово независимо от своих кредиторов, и в случае, если кредиторы потребуют свои денежные средства обратно, организация спокойно сможет удовлетворить все требования кредиторов.

Данные коэффициенты говорят нам о том что организация процветает и банкротство ей не грозит.

В организации применяются перечень по первичным документам, утвержденных Госкомстатом России №68.

По учету труда в ЗАО «Ирмень» применяются следующие виды первичных документов:

- Табель учета рабочего времени форма Т-13
- Расчетно-платежная ведомость форма Т-49
- Платежная ведомость форма Т-53
- Лицевой счет форма Т-54
- Записка-расчет о предоставлении отпуска работнику форма Т-60

- Записка-расчет при прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении) форма Т-61.

Таблица 3

Ликвидность ЗАО племзавод «Ирмень»

Показатель	2018	2019	2020	Отклонение (+,-)	
				2018	2019
1. Быстрореализуемые активы	173 108	200 057	196 895	23 787	-3 162
2. Среднереализуемые активы	120 710	98 858	107 385	-13 325	8 527
3. Медленно реализуемые активы	1 508 590	1 714 586	1 836 386	327 796	121 800
4. Ликвидные активы	1 802 408	2 013 501	2 140 666	338 258	127 165
5. Краткосрочные обязательства	159 511	223 112	228 651	69 140	5 539
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	1,09	0,90	0,86	-0,22	-0,04
7. Коэффициент срочной ликвидности	1,84	1,34	1,33	-0,51	-0,01
8. Коэффициент текущей ликвидности	11,30	9,02	9,36	-1,94	0,34

По учету материальных ценностей:

- Приходный ордер форма М – 4
- Лимитно-заборная карта форма М – 8
- Требование-накладная форма М – 11
- Накладная на отпуск материалов на сторону форма М – 15
- Карточка учета материалов форма М – 17
- Акт об оприходовании материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений форма М – 35

В ЗАО «Ирмень» основное направление производства основано на разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока. Поэтому преимущественными первичными документами является следующий перечень:

- Акт на выбытие животных и птиц форма СП – 54
- Акт на падеж и прирезку животных
- Акт на выбраковку животных из основного стада форма 57а
- Акт на оприходование приплода животных форма СП – 39
- Акт на перевод животных форма СП – 47
- Гуртовая ведомость сельхозучет, форма 99
- Отчет о движении скота и птицы на ферме форма СП – 51
- Ведомость учета расхода кормов форма СП – 20

Аналитический и синтетический учет в данной организации предоставляется в оборотно – сальдовых ведомостях, по отдельным счетам 20,23,25 и 26 оборотно – сальдовая ведомость выступает как аналитический учет. Также к аналитическому учету относятся производственные отчеты подразделений организаций:

- Производственный отчет по зарплате № ИРМ00000266
- Ведомость движения КРС и итоги животноводов бригады №3 и другие.

Синтетический учет предоставляется в оборотно – сальдовой ведомости по всем счетам. Это связано с тем, что бухгалтерия ведется в программе 1С: Предприятие 8.3.

Таблица 4

Основные бухгалтерские проводки по учету затрат и выхода продукции в молочном скотоводстве в ЗАО племзавод «Ирмень»

Дебет	Кредит	Комментарий
20.2	70	Начислена зарплата животноводов
20.2	69	Начислены страховые взносы
20.2	23	Начислена сумма за оказание услуг автотранспорта
20.2	10.7	На стоимость израсходованных кормов
20.2	10.2	На стоимость израсходованных медикаментов
20.2	25	Списаны общепроизводственные расходы
20.2	26	Списаны общехозяйственные расходы
20.2	20.2	Списано молоко на выпойку телятам
43	20.2	Списана стоимость оприходованного молока
11	20.2	Оприходован приплод
10	20.2	Списана стоимость оприходованной побочной продукции (навоза)

В ЗАО племзавод «Ирмень» очень хорошо развит управленческий учет. Но в ходе практики были обнаружены две проблемы:

1. Устаревшая учетная политика, которая ведется в соответствие со стандартами 2018 года.

2. Большинство первичных документов заполняется полностью от руки.

Данные проблемы решаемы. В первую очередь необходимо обновить учетную политику. Во-вторых по возможности перевести ведение первичных документов в электронный формат. В консультант + есть все необходимые документы как в word, так и в excel, для ведения электронного документа оборота не требуется никаких новых программ, достаточно будет иметь стандартный набор Microsoft office.

СОДЕРЖАНИЕ

Антонова А.А., Севастеева И.А. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЩИПИЦИНО»)	3
Антонова А.А., Севастеева И.А. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	7
Арестов Е.А., Мазгалева А.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ	11
Артюх М.Д. РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	13
Бакалева О.С., Ковалева О.С. РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОТДЫХА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	16
Батурин В.А., Севастеева И.А. ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПАО СБЕРБАНК	21
Батурин В.А., Севастеева И.А. ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	23
Беляева Е.В., Ожогова О.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	26
Бигун Ю.И., Синицын С.Е., Денисенко Е.Б. ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	30
Булгакова Л.Е. ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КОЧКОВСКОЕ РТП» КОЧКОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)	33
Варлакова Т.А., Севастеева И.А. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ФКП «АНОЗИТ»	36
Варлакова Т.А., Севастеева И.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО АНАЛИЗ	39
Волковецкая А.П., Матвиенко С.Н. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	42
Волковецкая А.П., Матвиенко С.Н. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	47
Волошин Е.В. ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ НА ПРИМЕРЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО ВЕТЕРИНАРНОМУ И ФИТОСАНИТАРНОМУ НАДЗОРУ ПО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	51
Воробьева Д.Д. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ	54
Геворкян С.С., Южаков В.А. НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	57
Гендик Д.А. ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РФ	61
Греков А.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ПО КРАТКОСРОЧНЫМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯМ РАБОТНИКАМ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СТАНДАРТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ	64
Губина А.А. АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ	67

Демидов М.Е. ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	70
Довыденко Е.В. РАБОТА С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	73
Желудова О.А., Караваева Ю.А. РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	76
Жукова И.А. РОЛЬ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА В ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОМ ПРОДВИЖЕНИИ КАДРОВ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ	80
Заржецкая Е.В., Матвиенко С.Н. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В БАНК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)	82
Заржецкая Е.В., Матвиенко С.Н. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В БАНК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)	88
Кайгородова А.А. ПИЛОТНЫЙ РАЙОН – КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	91
Карамышев А.В. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КОЧЕНЕВСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»)	94
Карманов И.Д., Чернявский И.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	97
Карманов И.Д., Чернявский И.А. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	100
Коврова А.С. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДБОРА И РАССТАНОВКИ ПЕРСОНАЛА	103
Козлова Р.Р. НОРМАТИВНО – ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	107
Козлова Р.Р. ПОНЯТИЕ, ОЦЕНКА И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КАК ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА	109
Колченко А.Г. ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДОВОЛЕНСКОМ РАЙОНЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	112
Кондакова А.А. ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК И ИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	117
Кондакова А.А. ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК И ИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	120
Кузнецов Д.С. МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В ОРГАНИЗАЦИИ	123
Кузнецов Д.С. ПОРЯДОК И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В ОРГАНИЗАЦИИ	126
Кулинич А.С. ПЕРВИЧНЫЙ И СВОДНЫЙ УЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГКУ НСО ЦСПН ОКТЯБРЬСКОГО РАЙОНА Г. НОВОСИБИРСКА)	129
Кутищева А.К. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ	132

Лазарев И.А. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ	136
Мартынова В.Д., Матвиенко С.Н. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КАМЕЛОТ-А»)	139
Мартынова В.Д., Матвиенко С.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	142
Моисеева В.В. ПОИСК И ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИИ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	145
Монгуш А.О. ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ	147
Монгуш А.О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»	151
Наконечная А.Е., Ковалева О.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)	157
Осипов И.В. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	160
Панюкова В.В. ОСНОВНЫЕ ТИПОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ	164
Попова Е.В. СИНТЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ МКУ «ДЭУ СОВЕТСКОГО РАЙОНА» Г. НОВОСИБИРСКА)	167
Пуха А.А., Севастеева И.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	170
Пуха А.А., Севастеева И.А. САНАЦИЯ – СПОСОБ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ	173
Резниченко Ю.А., Мазгалаева А.В. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ НОВОСИБИРСКЕ	176
Салей Е.Э. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ	180
Саломатина Д.А., Жуковская Е.А. МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК	186
Саломатина Д.А., Жуковская Е.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	189
Свитич П.В., Антошкина О.Г. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СПОРТА ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	192
Сенафонкин Д.С. К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЕТЕРИНАРНОЙ СЛУЖБЫ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	197
Тузачинова Б.Э. КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ПРИМЕРЕ «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	201
Тузачинова Б.Э. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)	205
Учик В.П., Мазгалева А.В. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ	213
Фещенко И.Б. ВОПРОСЫ АТТЕСТАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ	216

Череповский С.А. МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	218
Череповский С.А. ПОКАЗАТЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	225
Чифурова П.А., Жуковская Е.А. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АО «ГАЗПРОМБАНКЕ»	231
Чифурова П.А., Жуковская Е.А. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	234
Чусовкова Я.В., Чернявский И.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КРЦ «ЭФКО - КАСКАД»	236
Чусовкова Я.В., Чернявский И.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	241
Шадрин В.О., Севастеева И.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	244
Шадрин В.О., Севастеева И.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	247
Якимчак Ю.С., Козлов В.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ В ЗАО ПЛЕМЗАВОД «ИРМЕНЬ»	250

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Материалы вузовской научно-практической конференции
выпускников и магистрантов факультета экономики и управления
Новосибирского ГАУ

Печатается в авторской редакции

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов

Формат 60 × 84 1/8. Объем 18,14 уч.-изд. л., 32,25 усл.-п.л.
Бумага офсетная Тираж 100 экз.

Издательский центр «Золотой колос» Новосибирского государственного аграрного университета 630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, 160, каб. 106. Тел. (383) 267-09-10, e-mail: 2134539@mail.ru