

Международная Объединенная Академия Наук

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Рецензируемый научный журнал

Апрель 2021 г.

НОМЕР 72

ЧАСТЬ 3



Самара 2021

УДК 001.1
ББК 60

T34

Рецензируемый научный журнал «Тенденции развития науки и образования». Апрель 2021 г. № 72, Часть 3 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2021. – 152 с.

DOI 10.18411/lj-04-2021-p3

В выпуске журнала собраны материалы из различных областей научных знаний.

Журнал предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в журнале, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему ELIBRARY

Электронная версия журнала доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: ljournal.ru

УДК 001.1
ББК 60

<http://ljournal.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ XIV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	6
Ануфриева Н.В., Каухер О.А. Динамика развития малого и среднего предпринимательства Югры	6
Бондарь С.Г., Левинзон И.В. Анализ экономической ситуации России в условиях пандемии COVID-19	9
Боташева Л.С., Байкулова Ф.Р., Катчиева З.Р. Учет расчетов с покупателями и заказчиками в соответствии с МСФО	13
Боташева Л.С., Батчаева М.М., Байрамукова А.А. Современные проблемы учета расчетов с персоналом по оплате труда	17
Валиева Н.М. Конкуренция как процесс соперничества в развитии банковской системы	20
Измалкова И.В., Павлова А.И. Бухгалтерские риски в деятельности предприятия: сущность, методы, оценки и пути их снижения.....	23
Караваева Ю.С., Чернова М.С. Деятельность банков в период пандемии.....	27
Кулагин Р.В. Государственная деятельность по стимулированию инновационного развития экономики	31
Линкевич Е.Ф., Савостьянова А.В. Теоретические подходы к качеству продукции как главному фактору обеспечения конкурентоспособности предприятия	35
Логинова Е.А. Выбор системы налогообложения для начинающего предпринимателя	38
Лосева А.С., Фецкович И.В., Горохова Ю.С. Особенности функционирования аудита и бухгалтерского учета в условиях пандемии COVID-19	42
Лукичѳв П.М., Чекмарев О.П. Пандемия COVID-19 и её влияние на экономическое развитие в краткосрочном периоде	45
Лукичѳв П.М., Чекмарев О.П. Экономические последствия коронавирусного кризиса в долгосрочном периоде	49
Магомадов Э.М., Башаев А.А., Манцаев Х.-А.У. Особенности рынка труда в среднем по России и в регионах Северо-Кавказского федерального округа.....	52
Манакон Н.А., Мамий С.А. Корпоративизм как способ преодоления экономического кризиса.....	57
Наумкин А.С., Алибаев М.Р., Брежнева О.В. Финансово-бюджетная политика.....	61
Наумкин А.С., Алибаев М.Р., Брежнева О.В. Предпринимательские риски в современной экономике.....	65
Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф. Оценка и реализация основных средств предприятия банкрота	69

Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф. Актуальные методы анализа финансового результата в структуре финансовой отчетности	70
Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф. Особенности ведения бухгалтерского учета страховых организаций	72
Половченко М.А., Мурадян М.А. Конкурентоспособность региона Латинской Америки на мировом ранке услуг	74
Половченко М.А., Мурадян М.А. Международная торговля услугами в Латинской Америке.....	77
Попова С.В., Клепиков В.И. Проблемы преодоления незаконного экспорта военной продукции	81
Саадиев Ш.А. Экономико-статистические методы анализа финансовой устойчивости предприятия	84
Сайфидинов Б., Баширова Р.Г.к. Рынок и рыночная экономика, их взаимосвязь и место в системе экономических категорий	88
Соболева Д.В. Роль бюджетирования в финансовом планировании на предприятии ...	92
Татулян Д.С., Мамий С.А. Роль малого бизнеса в экономике России.....	94
Умархаджиева С.Р. Связь между занятостью и устойчивостью систем социального обеспечения: ключевые индикаторы.....	98
РАЗДЕЛ XV. ЭКОНОМИКА.....	102
Александрова Ж.П., Молчанова А.А., Токарева Д.А. Специальные налоговые режимы как форма стимулирования малого предпринимательства	102
Андреева Е.А., Сафина З.З. Актуальные вопросы бухгалтерского учета и отчетности	105
Буряков А.Е. Значение, задачи, направления и информационное обеспечение анализа производства продукции растениеводства	108
Галимова А.К., Сафина З.З. Своевременность познания нововведений в учете – залог достоверной отчетности	112
Гимранова Р.Т., Сафина З.З. Новое в учете и отчетности труда и его оплаты в 2021 году	114
Гирфанова Э.Р., Сафина З.З. Материнский капитал в 2021 году: основные изменения	117
Дильмухаметов И.Г., Сафина З.З. Искусственный интеллект и бухгалтер: враг или коллега?	120
Карамова Л.Ф., Сафина З.З. Изменения в законодательстве бухгалтерского учёта с 2021 года и их влияние на деятельность организаций	122

Карпенко С.М., Визитиу Д.В., Карпенко Н.В. Прогнозирование региональных показателей электропотребления и производства с использованием эконометрических методов.....	125
Терентьева О.Н. Управление цифровым развитием Саратовской области.....	128
Фаизова Р.Р., Сафина З.З. Стандарты бюджетного учета для учреждений госсектора в 2021 году	134
Хаджимурадова Т.Х. Проблемы выплаты пособия по временной нетрудоспособности в России: предложения по улучшению работы.....	137
Хаджимурадова Т.Х. Виды мер социальной поддержки безработных граждан.....	140
Хаджимурадова Т.Х. Проблемы льготного обеспечения инвалидов.....	142
РАЗДЕЛ XVI. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	145
Гомон И.В., Абрамов В.Е. Исследование мер нетарифного регулирования Российской Федерации в рамках ЕАЭС	145
Гомон И.В., Черникова Т.В. Влияние Единого Таможенного тарифа на внешнюю торговлю.....	148

РАЗДЕЛ XIV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ануфриева Н.В., Каухер О.А.

Динамика развития малого и среднего предпринимательства Югры

*Финансовый университет при правительстве РФ
(Россия, Сургут)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-84

Аннотация

Статья посвящена динамике развития малого и среднего предпринимательства Югры в 2010 - 2020 гг.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, Югра, инвестиции, бизнес, субъект предпринимательства, индивидуальный предприниматель, меры поддержки.

Abstract

The article is devoted to the dynamics of the development of small and medium-sized businesses in Ugra in 2010-2020.

Keywords: small and medium-sized enterprises, Ugra, investments, business, business entity, individual entrepreneur, support measures.

В современной научной литературе проблемы развития предпринимательства в регионах находятся в центре внимания исследователей. В начале XXI в. Экономисты, социологи и историки начинают проявлять большой интерес к проблемам развития ХМАО – Югры как бурно развивающегося нефтеносного региона, во многом определяющего развитие экономики Уральского федерального округа и страны в целом. Важным индикатором уровня современной экономики является развитие малого бизнеса как признака постиндустриального общества. В ХМАО - Югре активно развивается малый бизнес, что притягивает внимание исследователей. Проблематика научных работ позволяет условно сгруппировать исследования на два основных направления специализирующихся либо на вопросах факторов развития, либо на проблемах государственной поддержки малого бизнеса Югры.

Факторы развития предпринимательства в регионе на примере субъектов Уральского федерального округа, в том числе ХМАО – Югры, раскрываются в работах И. В. Игнатовой, Е.С. Игнатова. Л. С. Хромцова выявила факторы стимулирования инновационной активности в Ханты-Мансийском автономном округе Югре, выделяя и обосновывая ключевую роль лизинговых компаний в ее развитии [1, 7].

И. В. Такмашева раскрыла основные направления государственной поддержки малого бизнеса в первом десятилетии XXI в., через отражение динамики основных показателей, характеризующих деятельность малых предприятий [6].

М. К. Левченя, А.Б. Зелинская также поднимали проблемы государственной поддержки субъектов инновационной деятельности автономного округа, нормативного регулирования инновационной деятельности в автономном округе, однако динамика развития не являлась предметом их исследования [5].

Таким образом, на сегодняшний день отсутствуют исследования динамики развития малого предпринимательства Югры, охватывающие последнее десятилетие, что определяет актуальность данной темы.

Авторы настоящей работы сосредоточили основное внимание на динамике таких показателей развития малого и среднего предпринимательства как: численность предпринимателей, а также формы и количество инвестиций в бизнес Югры на основе

опубликованных на официальном сайте ХМАО-Югры отчетов деятельности. Особое внимание уделено мерам поддержки бизнеса в сложных реалиях пандемии [2, 3, 4].

На графике представлена динамика количества субъектов малого и среднего предпринимательства (без учета ИП), которая в начале десятилетия имела тенденцию к росту: за 2010 - 2011 гг. численность предпринимателей увеличилась на 10 тысяч человек и до 2016 года происходило колебание численности в сторону увеличения / уменьшения в 2 тысячи человек. Тенденция снижения проявилась с 2016 по 2017 гг., когда количество субъектов бизнеса снизилось на 4373 человека и по 2019 г. Включительно этот показатель постепенно уменьшается (рис. 1).



Рис. 1. Динамика количества субъектов малого и среднего предпринимательства в 2010 – 2019 гг.

Аналогичные тенденции наблюдаются в показателе численности индивидуальных предпринимателей ХМАО – Югры: существенный рост количества ИП в начале десятилетия - на 10 тысяч человек за 2010-2012 гг.. Отличием динамики количества ИП в сравнении и с иными субъектами малого и среднего предпринимательства, является тенденция резкого снижения количества ИП на 9 779 человек в 2013 году и на 9769 человек в 2017 году (рис. 2).

Снижение численности ИП в 2013 году вероятно было вызвано резким повышением страховых взносов, а причины снижения численности ИП в 2017 г. во многом обусловлены динамикой инвестиций.



Рис. 2. Динамика численности индивидуальных предпринимателей в 2010 – 2019 гг.

Для объяснения причин снижения численности предпринимателей Югры были проанализированы инвестиции в бизнес на протяжении 2010-2019 гг. Формы инвестиций отличаются источником финансирования (государственные, федеральные, окружные и муниципальные). Наиболее существенными по размерам вложений являются государственные инвестиции, которые в период с 2010 по 2016 гг. росли в среднем на 90 млн. руб. в год и резко снизились в 2016 году (на 295, 6 млн. руб.). Инвестиции федеральные, окружные и муниципальные в целом повторяют общую тенденцию роста и снижения. Все это явилось существенным фактором снижения численности предпринимателей в 2017 году. Поскольку инвестиции продолжают снижаться, то как следствие и численность субъектов малого и среднего бизнеса, находящаяся в прямой зависимости от господдержки, дублирует эту тенденцию (рис.3).



Рис. 3. Инвестиции на развитие малого и среднего предпринимательства в 2010-2019 гг.

В 2020 году бизнес столкнулся с тотальными ограничительными мерами, обусловленными внешним фактором - COVID-19. Во всем мире принимаются меры поддержки бизнеса и Югра не исключение. Так, на региональном уровне были приняты следующие меры и формы поддержки (таблица 1.).

Таблица 1.

Меры поддержки малого и среднего предпринимательства в период COVID-19 в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре

Формы поддержки	Наименование поддержки	Количество субъектов воспользовавшихся мерами поддержки (единиц)	Объем полученной поддержки (млн. рублей)
Финансовая	Реструктуризация по договору микрозайма	92	915
	Кредитные каникулы	185	484
	Отсрочка уплаты вознаграждения по поручительствам	17	0,9
	Поручительства по сниженной ставке	94	508,2
Налоговая	Снижение до 1% ставки по упрощённой системе налогообложения	6000	67
	Снижение ставки по налогу на имущество организации с 2% до 0,7%	2000	357

	Отмена коэффициента – дефлятора по патентной системе налогообложения	2000	9
Имущественная	Снижение арендной платы	22	4,5
	Отсрочка по уплате арендных платежей	2003	229

Приведённые данные объемов поддержки свидетельствуют о существенном увеличении инвестиций со стороны государства в малый и средний бизнес. Однако, анализируя показатели количества охваченных поддержкой предпринимателей, можно констатировать тот факт, что только около 10% от общего количества ее получило.

Анализ динамики позволяет прогнозировать следующие перспективы развития малого и среднего предпринимательства Югры:

1. Резкое снижение численности ИП и субъектов малого и среднего предпринимательства.
2. Снижение доходов ИП и субъектов малого и среднего предпринимательства.
3. Уменьшение поступлений в региональный бюджет от деятельности предпринимателей.
4. Повышение цен на услуги, оказываемые населению предпринимателями.

1. Игнатова, И. В., Игнатов, Е. С. Развитие предпринимательства в регионе: факторы и проблемы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. -Т.10. - №5. – 2017. – С. 143-157.
2. Итоги социально-экономического развития муниципального образования городской округ город Сургут за 2018 год // <http://admsurgut.ru/rubric/19017/Osnovnye-socialno-ekonomicheskie-pokazateli>
3. Итоги социально-экономического развития муниципального образования городской округ город Сургут за 2019 год // <http://admsurgut.ru/rubric/19017/Osnovnye-socialno-ekonomicheskie-pokazateli>
4. Итоги социально-экономического развития муниципального образования городской округ город Сургут за 2020 год // <http://admsurgut.ru/rubric/19017/Osnovnye-socialno-ekonomicheskie-pokazateli>
5. Левченя, М. К., Зелинская, А. Б. Государственная поддержка субъектов инновационной деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре // Вестник Югорского государственного университета. – 2017. – Вып. 2 (45). – С. 23-25.
6. Такмашева, И. В. Развитие и поддержка малого предпринимательства на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры // Вестник Югорского государственного университета. – 2011. – Вып. 4 (23). – С. 125-128.
7. Хромцова, Л. С. Лизинг как фактор стимулирования инновационной активности предприятий Ханты-Мансийского автономного округа Югры // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). - №11 (19). – 2012. // <https://cyberleninka.ru/article/n/lizing-kak-faktor-stimulirovaniya-innovatsionnoy-aktivnosti-predpriyatij-hanty-mansiyskogo-avtonomnogo-okruga-yugry/viewer>

Бондарь С.Г., Левинзон И.В.

Анализ экономической ситуации России в условиях пандемии COVID-19

*Петербургский государственный университет путей сообщения императора
Александра I
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-85

Аннотация

В работе рассматриваются экономические последствия пандемии COVID-19 для экономики России, приведены введенные ограничения для нераспространения эпидемии и государственные меры поддержки отраслей экономики.

Ключевые слова: Пандемия COVID-19, экономика, экономическое развитие

Abstract

The paper examines the economic consequences of the COVID-19 pandemic for the Russian economy, presents the restrictions imposed for the non-proliferation of the epidemic and government measures to support economic sectors.

Keywords: COVID-19 pandemic, economic, economic development

В 2020 году на весь мир обрушилась такая масштабная проблема, как пандемия COVID-19. Новая неизученная короновирусная инфекция, начавшаяся в Китае, быстро распространилась на территории остальных государств. Уже в марте 2020 года Всемирная организация здравоохранения объявила пандемию COVID-19. На данный момент зарегистрировано почти 127,7 миллиона случаев заражения, около 102,9 миллионов человек вылечились от болезни [1]. Пандемия COVID-19 в результате введенных ограничений внесла изменения в экономику почти всех стран. Многие компании в результате закрытия или снижения уровня производства понесли убытки, что на фоне снижения доходов населения и роста заболеваемости COVID-19 привело к мировому экономическому кризису. Оказалось, что экономические системы не в состоянии стабильно функционировать в условиях ограничений (закрытия границ и длительной изоляции).

Весна 2020 года оказалась для России самым катастрофическим периодом за год, поскольку именно в это время были приняты все возможные меры по борьбе с распространением COVID-19. Были закрыты границы России, часть регионов ввели контрольно-пропускной режим в результате чего снизилась возможность передвижения населения, также из-за изменения маршрутов и графиков передвижения и разрушения сложившихся цепочек поставок пострадали грузовые перевозки. В городах были закрыты детские площадки и парки, была объявлена самоизоляция и перевод на удаленный режим работы всех возможных категорий работников [3]. Все перечисленные ограничения привели к следующим последствиям для экономики нашей страны:

- резкое сокращение транспортного сообщения;
- полная приостановка или сокращение объемов работы предприятий и организаций;
- закрытие целых направлений бизнеса.

Двенадцать отраслей в России пострадали от пандемии COVID-19:

- авиаперевозки, аэропорты, автомобильные перевозки;
- культура, организация досуга и развлечений;
- физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт;
- деятельность туристических агентств и других организаций, оказывающих услуги в сфере туризма;
- гостиничный бизнес;
- общественное питание;
- организации дополнительного образования, негосударственные образовательные учреждения;
- организация конференций и выставок;
- оказание бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, парикмахерские, салоны красоты);
- стоматология;
- розничная торговля непродовольственными товарами;
- СМИ и производство печатной продукции.

Продолжающееся санкционное давление как непосредственно на российские компании, так и на их зарубежных партнеров, прежде всего в нефтегазовой отрасли, машиностроении, информационно-телекоммуникационном секторе со стороны США и их союзников приводит к ухудшению экономической ситуации в России и

ослаблению экономических позиций на мировом рынке. Что также усугубляет негативные экономические последствия пандемии.

Согласно данным Росстата ВВП России сократился в 2020 году на 3,1% по сравнению с 2019 годом. При этом за первые три месяца, а именно с апреля по июнь, уровень ВВП под влиянием пандемии снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9,5-10%. Однако, дальнейшее снижение ВВП не оказалось таким критичным как предсказывали аналитики. Нельзя однозначно утверждать, что экономика России строится исключительно на добыче и продаже топливно-энергетических ресурсов. Основная доля ВВП приходится на обрабатывающую промышленность и оптово-розничную торговлю (рисунок 1).

Если сравнить динамику ВВП и добычу газа и нефти, то можно увидеть, что не всегда динамика ВВП повторяет динамику добычи энергоресурсов (рисунок 2). Падение объема ВВП и снижение добычи энергоресурсов в 2009 году объясняется мировым экономическим кризисом. Также можно наблюдать, что при снижении объемов добычи энергоресурсов в некоторые периоды (например, в 2010 г., 2013 г. и т.д.) объем ВВП наоборот увеличился. Обратная ситуация наблюдается в 2014 году. Но в основном, динамика добычи энергоресурсов и объема ВВП одинакова. В экспорте России более 60% приходится на минеральные продукты, представленные газом и нефтью.



Рисунок 1 – Структура ВВП России в 2019 году, % [5]

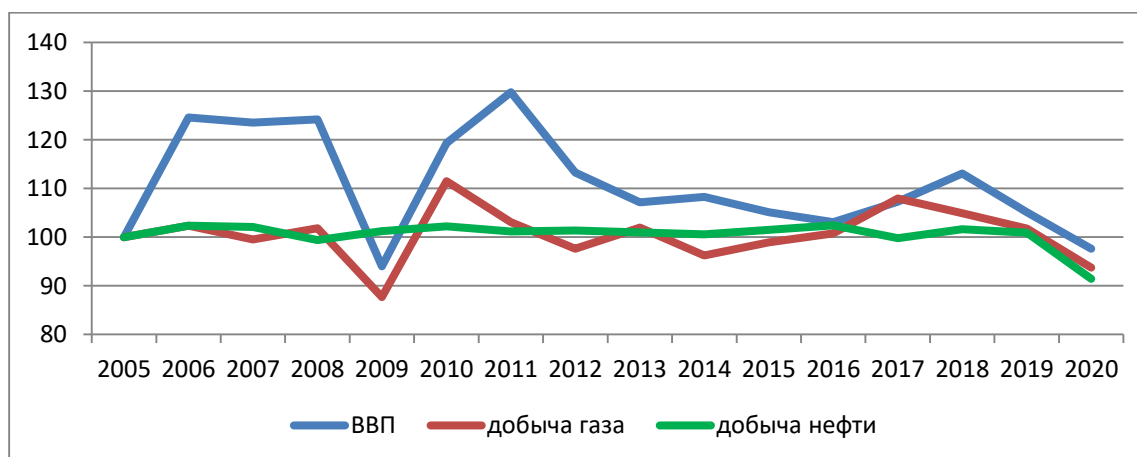


Рисунок 2 – Динамика ВВП и добычи газа и нефти, в % к соответствующему периоду предыдущего года [4]

Поэтому падение цен на нефть и газ, а также снижение их добычи и экспорта не стало таким значительным потрясением для внутреннего производства и экономики страны. Так как снижение спроса на энергоресурсы в свете пандемии COVID-19 носит глобальный характер, то для ее решения требуются совместные усилия с зарубежными партнерами.

Примером может являться недавнее соглашение ОПЕК + о сокращении добычи нефти, которое положительно сказалось на котировках цен на мировых рынках нефти.

Для поддержания экономики государством было решено ввести следующие виды государственной поддержки [2]:

- кредитные каникулы;
- льготные кредиты, в том числе на выплату зарплат сотрудникам;
- налоговые льготы — например, были отменены основные налоговые выплаты, кроме НДС, и страховые взносы за II квартал 2020 года, а также налоговые льготы для туроператоров и авиакомпаний;
- льготы по арендным платежам;
- субсидии для частичной компенсации потерь предприятий, работающих в определенных отраслях;
- другие виды поддержки федерального и регионального уровней.

Также дополнительная поддержка была оказана малому и среднему бизнесу. Для этого было сделано следующее: снижение страховых взносов; продление сроков уплаты административных штрафов; рассрочка платежей при выкупе сдаваемой в аренду государственной или муниципальной недвижимости [7]. Все это позволило оказать необходимую поддержку наиболее пострадавшим отраслям экономики, прежде всего системообразующим предприятиям, малому и среднему бизнесу.

Кроме этого государственная поддержка была оказана и населению (в виде материальной помощи семьям с детьми) с целью компенсации потери доходов и стимулирования покупательной способности.

Несмотря на то, что власти приняли меры по поддержке компаний из различных отраслей экономики, многие из них не выдержали экономических проблем прекратили свое существование. В значительной степени это коснулось сферы услуг.

В условиях кризиса, вызванного пандемией коронавируса и падением цен на нефть, ЦБ вместо повышения ставки начал проводить мягкую денежно-кредитную политику. Для регулирования экономики Центральный банк России трижды понижал ключевую ставку (до 4,25%). Все это было сделано для привлечения на рынок большего числа инвесторов, а также для предоставления возможности потребителям и компаниям брать займы по более низкой ставке. Стоит ожидать, что восстановление мировой и российской экономики будет постепенным, хотя ослабление ограничительных мер способствует оживлению экономической активности [6].

Таким образом, несмотря на все принятые меры, на данный момент сложно оценить реальные масштабы последствий пандемии COVID-19 для экономики России. Не стоит забывать, что у России есть «подушка безопасности» в виде Фонда национального благосостояния, величина которого, несмотря на все экономические потрясения нашей страны, увеличилась за последние 10 лет на 10,752 трлн.руб. и на начало 2021 года составила 13,546 трлн.руб. [4].

Нестабильность и неопределенность перспектив развития мировой экономики, которые наблюдались в последние годы, привели к тому, что даже ведущим экономикам мира потребуется довольно много времени, чтобы преодолеть социально-экономические последствия пандемии COVID-19.

Следует отметить, что Россия была лучше подготовлена к возникшему шоку по сравнению с подавляющим числом стран, в том числе из экономически развитых.

Низкий уровень внешнего государственного и частного долга, накопленные финансовые ресурсы Фонда национального благосостояния позволяют существенно сгладить негативное влияние текущей глобальной экономической ситуации, в том числе в части поддержания достаточного уровня стабильности национальной валюты.

От ритмичной и стабильной работы всех отраслей промышленности зависит экономическое развитие России. Поэтому необходимо сохранить сложившиеся производственные и транспортные связи. Кроме этого необходимо продолжить финансирование в полном объеме национальных проектов России, реализация которых имеет огромное значение как для компаний всех отраслей экономики, так и для населения нашей страны.

Пандемия COVID-19 четко определила новые требования к функционированию секторов экономики, которые напрямую определяют условия жизни человека, - образования и здравоохранения, условий труда и отдыха, а также системы мотивации. В современном мире требуется очень быстрое понимание сдвигов во всех этих областях.

Но однозначно ясно, что пандемия COVID-19 – одно из самых сложных испытаний не только для экономической, но и для других сфер общества, и последствия этого заболевания еще долго будут сказываться во всех сферах нашей жизни.

1. Карта коронавируса COVID-19 онлайн [Электронный ресурс] URL: <https://coronavirus-monitor.info/> (дата обращения 27.03.2021);
2. Коронакризис-2020: как в 24 странах мира помогают своему бизнесу. — Текст: электронный // Реальное время: [сайт]. Электронный ресурс <https://realnoevremya.ru/articles/170290-nalogovye-kanikuly-otsrochki-platezhey-i-igotnye-zaumu> (дата обращения: 27.03.2021);
3. Левшукова, О. А. Возможные последствия пандемии COVID-19 на развитие экономики России / О. А. Левшукова, А. С. Матвеев, Д. П. Позоян. — Текст: непосредственный // Естественно-гуманитарные исследования. — 2020. — № 29(3). — С. 191–194;
4. Мировые финансы [Электронный ресурс] URL: <http://global-finances.ru> (дата обращения 26.03.2021);
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 26.03.2021);
6. ЦБ снизил ключевую ставку до нового исторического минимума. — Текст: электронный // РБК: [сайт]. Электронный ресурс <https://www.rbc.ru/finances/24/07/2020/5f196a5e9a794753da59ad0a> (дата обращения: 27.03.2021);
7. Щурина С. В. Меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в приоритетных отраслях российской экономики в 2020 году / С. В. Щурина. — Текст: непосредственный // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — № 1. — С. 60–71.

Боташева Л.С., Байкулова Ф.Р., Катчиева З.Р.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в соответствии с МСФО

*Северо-Кавказская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-86

Аннотация

В современных обстоятельствах любой хозяйствующий субъект, вне зависимости от формы собственности, накапливает и систематизирует информацию об своих текущих действиях при поддержке различных методов бухгалтерского учета. Наиболее распространёнными видами расчётов считаются расчёты с покупателями и заказчиками, а по-другому дебиторами, за реализованные им товары, продукцию, а также за выполненные работы и оказанные услуги.

Ключевые слова: Учет расчетов с покупателями и заказчиками, МСФО, Бухгалтерский учет.

Abstract

In modern circumstances, any business entity, regardless of the form of ownership, accumulates and systematizes information about its current activities with the support of various accounting methods. The most common types of settlements are settlements with buyers and customers, and in another way, debtors, for goods and products sold by them, as well as for work performed and services rendered.

Key words: Accounting for settlements with buyers and customers, IFRS, Accounting.

В условиях рыночной экономики предприятия ежедневно осуществляют большой объем коммерческих операций в своей производственной и финансовой деятельности. Своевременное обращение денежных средств, а также тщательно организованные расчеты по расчетным операциям с покупателями и заказчиками оказывают существенное влияние на финансовые результаты (прибыль или убыток) организации.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками применяется для учета расчетов с покупателями и заказчиками и прочими дебиторами.

Эксплуатируется непосредственной связи с другими программами:

- учет банковских операций;
- документальное оформление отгрузки товаров
- учет движения готовой продукции
- главная книга баланс и отчетность.

Все эти программы в совокупности составляют автоматизированную систему «Управление сбытом продукции». Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» используется в бухгалтерском учете для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками.

Непосредственно счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, по которым представлены расчетные документы, и кредитуются в корреспонденции со счетами кассового учета, расчетов по суммам полученных платежей (в том числе полученных авансов) и др.

Этапы обработки документов по расчетам с покупателями и заказчиками можно представить схематически (рис.1).



Рис. 1. Этапы обработки документов по расчетам с покупателями и заказчиками[3].

В отличие от российских правил бухгалтерского учета, МСФО не регламентирует, каким должен быть план счетов, даже в части отображения расчетных операций.

Следовательно, на сегодняшний день принципы национальных счетов, как правило, соответствуют МСФО, но в, то, же время имеют ряд особенностей.

Таблица 1

Характеристика учета расчетов с покупателями и заказчиками в соответствии с МСФО

Показатели	МСФО
1	2
Нормативное регулирование	Конкретного стандарта для дебиторской задолженности не существует, но она регулируется стандартами, к которым она относится. Например, дебиторская задолженность от продажи товаров регулируется МСФО (IAS) 18 «Выручка»
Дебиторская задолженность	Согласно МСФО (IAS) 39, он классифицируется как отдельный класс финансовых активов и определяется как «непроизводные финансовые активы с фиксированными платежами, которые не котируются на активном рынке»
Признание дебиторской задолженности	На дату заключения договора или на дату материализации платежей
Резерв по сомнительным долгам	МСФО (IAS) 36 вводит термин «Резерв под обесценение дебиторской задолженности». Резерв рассчитывается для должников, имеющих низкую способность взыскивать свои долги, а для других должников резерв рассчитывается в зависимости от времени просрочки
Отражение в балансе	В составе оборотных средств как остаток по счету «Дебиторская задолженность» за вычетом суммы безнадежной задолженности. Сумма резерва по сомнительным долгам отражается отдельно в бухгалтерском балансе.

Кроме того, при составлении плана счетов в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета следует позаботиться о том, чтобы он обеспечивал:

- простое создание важных финансовых отчетов хозяйствующего субъекта;
- чтобы она была эластичной и предполагала вероятность увеличения в будущем за счет изменений в структуре или деятельности предприятия;
- чтобы он был достаточно подробным, чтобы подготовить управленческие отчеты.[3]

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому выставленному покупателем и заказчиком счету - фактуре, а по расчетно-плановым платежам по каждому покупателю и заказчику. В то же время построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных:

1. Покупателем и заказчиком по расчетным документам, срок оплаты которых не был получен;
2. Покупателем и заказчиком на период неоплаченных расчетных документов;
3. Авансы полученные;
4. 4.Векселя, срок поступления денежных средств, которые не поступили;
5. Векселя, дискредитированные (счета) в банках;
6. Векселя, по которым не были получены денежные средства.

Таблица 2

Записи на счетах бухгалтерского учета при расчетах с покупателями и заказчиками [2].

Хозяйственные операции	Документ основания	Дт	Кт
1	2	3	4
Отражена себестоимость реализации отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг, относящихся к обычной деятельности	Накладная, акт об оказанных услугах или выполненных работах	62	90
Отражена себестоимость реализации отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг, не относящихся к обычной деятельности	Накладная, акт об оказанных услугах или выполненных работах	62	91
Получена выручка за реализованную продукция (работы, услуг) наличными	Приходный кассовый ордер, кассовая книга	50	60
Зачислена выручка за реализованную продукцию (работы, услуг) на расчетный счет	Выписка банка, платежное поручение	51	62
Дебиторская задолженность списана за счет резерва по сомнительным долгам	Приказ (распоряжение) руководителя	63	62
Получен аванс на расчетный счет	Выписка банка, платежное поручение	51	62
Зачтен аванс при отгрузке продукции	Накладная на отгрузку	62	62

Для чего нужен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»?

В счете-фактуре должна быть отражена задолженность заказчиков по реализованной стоимости работ и услуг.

Основной вариант предполагает внесение следующих записей сразу после отгрузки ценностей или оказания услуг:

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кт 90 «Продажи»

В соответствии с пунктом 12 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 в бухгалтерском учете выручка отражается при наличии следующих условий: [1].

1. Организация имеет право на получение дохода, вытекающего из конкретной операции или иным образом надлежащим образом подтвержденного;

2. Сумма выручки может быть определена;

Существует уверенность в том, что конкретная операция приведет к увеличению экономических выгод организации.

3. Существует уверенность в том, что конкретная сделка увеличит экономические выгоды субъекта, если субъект получил платеж за актив или отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

4. Право собственности на право пользования и распоряжения продукцией товар перешел от организации к покупателю или работа была принята заказчиком (оказана услуга);

5. Могут быть определены расходы, понесенные или подлежащие в связи с этой операцией.

Для отражения выручки от продажи счета должны отвечать всем требованиям одновременно, без исключения. Если хотя бы одно из вышеперечисленных обстоятельств не соблюдается, то в этом случае финансовые ресурсы и иные активы,

приобретенные хозяйствующим субъектом в оплату, признаются в бухгалтерском учете кредиторской задолженностью, а не погашением дебиторской задолженности.

Таким образом, дебиторская задолженность покупателя в бухгалтерском учете хозяйствующего субъекта будет формироваться одновременно с отражением информации о выручке от реализации продукции, товаров, работ и услуг, если все эти условия соблюдены путем внесения в бухгалтерский учет, то делается следующая запись:[2].

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кт 90 «Продажи»

Таким образом, предложена субъектом формирования и представления отчетности о расчетах хозяйствующего субъекта с контрагентами и остатках и составе дебиторской и кредиторской задолженности. Во-первых, она предоставит пользователям достоверную информацию, которая минимизирована вероятность бухгалтерских ошибок, но в то же время содержащую необходимые аналитические данные, а во-вторых, станет важным шагом на пути адаптации российской системы бухгалтерского учета к требованиям международных стандартов.

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791)
2. Бухгалтерский учет учебник для бакалавров / Под ред. Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. – Москва.: Проспект, 2016..
3. Красова О.С. Бухгалтерский учет производственных запасов [Электронный ресурс]/ Красова О.С.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Медиа, 2009.— 116 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/967.html> .— ЭБС «IPRbooks» .

Боташева Л.С., Батчаева М.М., Байрамукова А.А.

Современные проблемы учета расчетов с персоналом по оплате труда

*Северо-Кавказская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-87

Аннотация

Вопросы, касающиеся оплаты труда и заработной платы, интересуют значительную часть населения России, поскольку зарплата в большинстве случаев является основным источником доходов граждан. От того, как ведется учет оплаты труда, зависит благосостояние населения, зависит их материальное положение при достижении пенсионного возраста.

Ключевые слова: Учета расчетов с персоналом по оплате труда. МСФО. Трудовой кодекс РФ. Заработная плата.

Abstract

Questions concerning wages and salaries are of interest to a considerable part of the Russian population, since wages in most cases are the main source of income for citizens. The welfare of the population depends on how wages are recorded and their financial situation when they reach retirement age.

Keywords: Payroll Accounting. IFRS. The Labor Code of the Russian Federation. Wages.

В бухгалтерском учете единственной областью, которая в полной мере отражает интересы населения – это учет расчетов с персоналом по оплате труда. Улучшение методического обеспечения систем учета и контроля расчетов заработной платы

связано не только с прозрачностью, точностью данных и полнотой их отражения в соответствующих документах, но и информированностью с рабочей нагрузкой и дисциплиной каждого сотрудника, заработной платой, компенсационными выплатами и другими положениями. Достижение таких характеристик в практике бухгалтерского учета, контроля и отчетности обеспечивает их преобразование в соответствии с принципами МСФО.

Заработная плата является основным источником дохода для работников организации, с помощью которой контролируется мера затрат труда и потребления. Это важнейший экономический рычаг управления экономикой.

Трудовые отношения между работниками и работодателями регулируются Трудовым кодексом Российской Федерации (ТК РФ), вступившим в силу 1 декабря 2002 г., Федеральным законом от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ "Трудовой кодекс Российской Федерации" с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 30 июня 2006 г. № 90-ФЗ[1].

Этот документ устанавливает государственные гарантии трудовых прав и свобод граждан, защиту прав и интересов работников и работодателей

В условиях управления рыночной экономикой важнейшими задачами бухгалтерского учета труда и заработной платы являются:

Своевременное проведение своевременных расчетов с персоналом предприятия по заработной плате,

Своевременный и правильный расчет заработной платы, причитающейся сотрудникам, с учетом произведенных вычетов и отчислений, своевременное и правильное включение в расходы компании сумм начисленной заработной платы и обязательных отчислений во внебюджетные фонды,

Своевременная и правильная подготовка статистической и налоговой отчетности.

Для выполнения этих задач необходимо руководствоваться положениями трудового законодательства, касающимися приема на работу, заключения трудовых или гражданско-правовых договоров, порядка подготовки и использования документов, связанных с кадровым учетом, трудом, производством и заработной платой, а также оплаты рабочего времени[3].

В соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации трудовые отношения - это отношения, основанные на договоре между работником и работодателем на выполнение трудовой функции (работу по определенной специальности, квалификации или должности) за вознаграждение, на подчинение работника правилам внутреннего трудового распорядка, а работодатель обеспечивает условия труда, предусмотренные трудовым законодательством, коллективным договором, соглашением, трудовым договором.

Трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании трудового договора.

На территории Российской Федерации правила, установленные Трудовым кодексом, законами и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, распространяются на всех работников, заключающих трудовой договор с работодателем, в том числе на иностранных граждан, лиц без гражданства, работников международных организаций и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом или международным договором Российской Федерации.

Трудовой кодекс, законы и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права, не распространяются на следующих лиц: военнослужащие при исполнении воинских обязанностей; члены советов директоров (наблюдательных советов) организаций (за исключением лиц, заключивших трудовой договор с

соответствующей организацией); лица, работающие по гражданско-правовым договорам; иные лица, если это предусмотрено федеральным законом.

Однако в процессе такого преобразования возникают объективные и субъективные трудности. Особенно сложным является отсутствие специального национального учетного стандарта бухгалтерского учета, который регулирует эту область и вопросы, касающиеся расчета заработной платы в силу социального характер трудовых отношений.

Полный контроль фонда оплаты труда, своевременный анализ, а также устранение возникающих негативных процессов дает возможность, как можно дольше сохранять эффективные, приносящие доход или другие выгоды уровни производства, что позволяет откладывать заключительный этап жизненного цикла организации – спад.

Для наиболее достоверного и объективного отражения информации об заработной плате можно предложить выделить субсчета на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»:

1. Основные начисления;
2. Премии, с выделением субсчетов: текущие и итоговые премии;
3. Резервы, предназначенные для вознаграждения сотрудников, с выделением субсчетов: резервы на выплату отпусков, резервы на выплату пособий по временной нетрудоспособности за счет работодателя;

Учет среднесрочных и долгосрочных премий и резервов на счетах 70 без выделения субсчетов может привести к искажению представленных сведений в отчете о задолженности предприятия по оплате труда.

Кроме того, для совершенствования учета расчетов по заработной плате необходимо внедрить график документооборота для учета расчетов с персоналом по оплате труда, как самостоятельный документ. До настоящего момента перечень первичных учетных документов по расчету и выплате заработной платы, сроки составления, представления и обработки учетных данных утвержден общим графиком документооборота по организации, что снижает его эффективность в силу отражения в нем информации по указанному участку учета в неполном объеме.

Большое значение имеет улучшение потока документов для учета заработной платы. Этому может способствовать сокращение количества первичных документов, основанных на автоматизации первичного учета, и применение машиночитаемых документов, вместо бумажных.

Несвоевременная и неравномерная передача информации на предприятии влечет искажения текущих учетных данных. К улучшению потока документов влияет интеграция учета выполнения графиков производства с учетом объема выработки, внедрение системы учета выработки, которые ориентированы на оплату конечных результатов труда.

Вышеуказанные данные позволяют своевременно принимать последовательные, целесообразные управленческие решения. Правильное составление и соблюдение графика документооборота способствует эффективному распределению должностных обязанностей между работниками, повышению производительности, оптимизации документооборота и координации деятельности различных служб и подразделений внутри организации.

На основании проведенного анализа и приведенных выше недостатков, можно выделить следующие рекомендации для совершенствования бухгалтерского учета:

- обязательная внутренняя проверка документов
- периодическое повышение квалификации учетного аппарата, что позволит сократить до минимума ошибки и неточности в учете.

- необходимо производить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям.
- внедрить на предприятии бухгалтерских программных продуктов[4].

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 01.04.2019)// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
2. Потриваева Н.В. Состояние и перспектива учета расчетов по оплате труда: теоретический аспект / Н.В. Потриваева, И.В. Савченко // Экономический форум. – 2014. – No1. – С. 93-98.
3. Бухгалтерский учет учебник для бакалавров / Под ред. Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. – Москва.: Проспект, 2016..
4. Красова О.С. Бухгалтерский учет производственных запасов [Электронный ресурс]/ Красова О.С.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Медиа, 2009.— 116 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/967.html> .— ЭБС «IPRbooks» .

Валиева Н.М.

Конкуренция как процесс соперничества в развитии банковской системы

*Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики
(Таджикистан, Худжанд)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-88

Аннотация

Статья посвящена исследованию сущности банковской конкуренции и конкурентоспособности. Проведен обзор теоретических взглядов по вопросу о сущности конкуренции. Изучена структурная организация банковского рынка как специфическая сфера банковской конкуренции. Предложена авторская классификация видов банковской конкуренции. На основании проведенного исследования уточнены сущность и специфика банковской конкуренции и банковской конкурентоспособности.

Ключевые слова: банки, банковская конкуренция, конкурентоспособность, банковский рынок, классификация.

Abstract

The article is devoted to the study of the essence of banking competition and competitiveness. The review of theoretical views on the issue of the essence of competition is carried out. Studied the structural organization of the banking market as a specific area of banking competition. The author's classification of types of banking competition is proposed. On the basis of the study, the essence and specificity of banking competition and banking competitiveness have been clarified.

Key words: banks, banking competition, competitiveness, banking market, classification.

Изменяющиеся процессы, происходящие в экономике определяют основные тенденции развития банковского рынка и вектор макроэкономических изменений в региональном хозяйственном комплексе, что требует нового институционального решения проблем экономического развития. Конкурентоспособность банковского сектора является одним из важных условий успешного экономического развития государства.

Анализ сущности и специфики банковской конкуренции предполагает прежде всего уточнение наиболее общего понятия «конкуренция». **Конкуренция** (лат. *conspicentia*, от лат. *conspicere* — сбегаться, стекаться, совпадать, соответствовать, равняться, быть равным) — это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства, при единых

правилах для всех её участников. В экономике говорят о деловой конкуренции хозяйствующих субъектов, каждый из которых своими действиями ограничивает возможность конкурента односторонне воздействовать на условия обращения товаров на рынке, то есть о степени зависимости рыночных условий от поведения отдельных участников рынка. В соответствии с Законом РТ г. Душанбе от 30 мая 2017 года №1417 «О защите конкуренции», конкуренция — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Конкуренцию рассматривают как процесс соперничества между институтами на рынке [1]. Данный подход основан на понимании конкуренции как состязании в целях достижения лучших результатов и характерен для отечественной экономической литературы.

Анализ приведенных определений позволяет выделить следующие признаки конкуренции:

- существование рынков с альтернативными возможностями выбора для покупателей (продавцов);
- наличие определенного количества покупателей (продавцов), соревнующихся между собой и использующих различные инструменты рыночной политики;
- чередование применения этих инструментов одними конкурентами и ответных мер со стороны других конкурентов.

Таким образом, в общем виде конкуренцию можно определить как соперничество рыночных субъектов, заинтересованных в достижении одной и той же цели. Как известно, цель каждого банка заключается в том, чтобы клиент выбрал и приобрел именно его конкретную услугу.

Ключевая роль в создании эффективной конкурентной среды принадлежит государству, которое обеспечивает необходимую институциональную базу и, прежде всего, законодательство. Такой тезис, на первый взгляд, может показаться не вполне обоснованным, поскольку государственное регулирование и конкуренция часто рассматриваются как антиномии. Однако при углубленном анализе противоречие между задачами государства в рыночной экономике и целями конкуренции в значительной мере снимается в том случае, если государство считает приоритетным не ограничение или свертывание конкуренции, а противодействие недобросовестным формам ее проявления.

Конкуренция в банковской системе сложнее, чем в других секторах экономики [2]. Банковская конкуренция является движущей силой качественных изменений в банковском секторе, направленных на повышение устойчивости кредитных организаций, диверсификацию их деятельности и расширение доступа к финансовым услугам. Ее особенности определяются составом участников, структурой сферы конкуренции, спецификой продукта, формами конкуренции, влиянием на другие сферы экономики и общественной жизни. Специфика банковской деятельности вносит свои особенности непосредственно в процесс банковской конкуренции, что отличает ее от классической конкуренции между товаропроизводителями и дополнительно подтверждает необходимость и важность ее выявления в самостоятельное направление в экономической науке.

В экономической литературе вопрос о банковской конкуренции является спорным, что отчасти связано с отсутствием общепринятого определения понятия «конкуренция».

Исходя из ранее изложенного можно заключить, что банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс состязательности коммерческих банков и

прочих кредитных институтов, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Именно наличие конкуренции вызывает расширение круга предоставленных услуг, регулирование цены на них до приемлемого уровня. Кроме того, конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы предоставления услуг, т. е. обеспечивает обстановку, благоприятную для их развития и совершенствования.

Основные участники банковской конкуренции - это коммерческие банки. Другими достаточно активными участниками являются небанковские кредитные организации нефинансовые организации.

Сферой банковской конкуренции является банковский рынок - сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов.

В настоящее время коммерческие банки функционируют в роли продавцов или покупателей практически во всех рыночных секторах.

Следовательно, сфера банковской конкуренции обширна, а конкурентная среда многообразна и разнообразна.

Вынося на рынок тот или иной банковский продукт, коммерческий банк почти всегда сталкивается с конкуренцией не только со стороны других коммерческих банков, но и со стороны небанковских и нефинансовых организаций.

Банковскую конкуренцию нельзя приравнивать к межбанковской конкуренции [6]. Точнее определить это как конкуренцию между всеми участниками банковского рынка. Ни в одном другом секторе экономики нет такого большого и разнообразного состава конкурентов.

Конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы функционирования.

Следует различать понятия «конкурентоспособность коммерческого банка» и «конкурентоспособность предоставляемых им услуг». Если рассматривать понятие «конкурентоспособность» применительно к коммерческому банку, то ее можно определить как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее прибыльной практической реализации в условиях конкурентного рынка. Эта реализация обеспечивается всем комплексом имеющихся у банка средств. Уровень конкурентоспособности услуг является показателем жизнестойкости коммерческого банка и его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

Таким образом, утверждение, что банковская конкурентоспособность - это способность банка предложить услугу, несет в себе неправильное понимание проблемы. Конкурентоспособность банка необходимо рассматривать как динамичный, комплексный показатель сравнительного уровня развития критериев его деятельности, в том числе конкурентоспособности предоставляемых им услуг.

Конкурентоспособность коммерческого банка характеризуется как способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем разработки и реализации конкурентоспособных услуг. Реализация банковских продуктов и услуг - важнейший вид деятельности любого коммерческого банка. Стратегической целью банка и всех его служб является увеличение прибыли посредством:

- привлечения максимального числа клиентов;
- расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг;
- увеличения рыночной доли [5].

Конкурентоспособный банк - это коммерческая организация, обладающая ясным пониманием своих стратегических целей, видением будущего, компетентным персоналом, эффективным механизмом динамичной адаптации к условиям современного мира и требованиям клиентов. Динамичность (как свойство конкурентной организации) требует осуществления инновационной деятельности,

быстрой оценки ситуации на рынке, быстрого принятия решений и внедрения изменений, непрерывного повышения квалификации кадров.

Таким образом, понятие «конкурентоспособность» можно рассматривать с различных позиций. С одной стороны, конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке. С другой стороны, конкурентоспособность - это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка.

Исходя из представленных подходов, можно определить банковскую конкурентоспособность как интегральную характеристику, отражающую потенциальные и реальные возможности банка создавать и продвигать на рынок конкурентоспособные продукты и услуги, отвечающие всем требованиям клиентов, занимать и удерживать устойчивые позиции на рынке банковских услуг. В отличие от дефиниций, имеющих в экономической литературе, данное определение отражает сложную природу рассматриваемой категории во взаимосвязи ее ключевых аспектов, характеризующих производимые банком услуги, его место на рынке банковских услуг, возможности банка по удержанию позиций на этом рынке.

1. Алифанов Е.Н., Кочмола К. В. и др. Финансовая глобализация и развитие банковской системы России: монография / под ред. К. В. Кочмолы. Ростов-на-Дону: РГЭУ 2003. С. 218.
2. Банковское дело / под ред. Г. Г. Коробовой. М.: Экономистъ. 2006. С. 53-104, 601-605.
3. Лутошкина Н. К. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика // Финансы и кредит. 2011. № 46. С. 52.
4. Самсонова Е. К. Формирование и развитие конкурентной среды на рынке банковских услуг России: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2007. № 29. С. 73-76.
5. Тавсиев А. М., Ребельский Н. М. Конкуренция в банковском секторе России: учеб. пособ. для вузов / под. ред. А. М. Тавсиева. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. С. 52.
6. Хандруев А. А., Чумаченко А. А. Конкуренция в банковской отрасли: проблемы, тенденции, прогнозы // Банковское дело. 2010. № 11. С. 7.

Измалкова И.В., Павлова А.И.

Бухгалтерские риски в деятельности предприятия: сущность, методы, оценки и пути их снижения

*Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ
(Россия, Липецк)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-89

Аннотация

В данной статье дана характеристика основных видов бухгалтерских рисков для формирования комплекса мероприятий по минимизации и управлению риском.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, конкуренция, бухгалтерский риск, финансовая отчётность, классификация рисков.

Abstract

This article describes the main types of accounting risks for the formation of a set of measures to minimize and manage risk.

Keywords: accounting, competition, accounting risk, financial reporting, risk classification.

За последнее десятилетие воздействие бухгалтерского учета на экономику развитых государств начало важно возрастать. Высококачественное внедрение (В.В., Риски в бухгалтерском учёте, 2018) бухгалтерского учета позитивно воздействует не только на финансовую защищенности организации или же государства в целом, но и на

финансовой безопасности мировой экономики. Впрочем бухгалтерские риски ещё всецело не исследованы.

Можно отметить главные аспекты понимания риска с учетом воззрений всевозможных авторов, такого как И. Ф. Шерр:

- наступит или же не наступит событие;
- несение утрат и убытков;
- недостижение установленной цели;
- надежда на получение конкретных результатов;
- неопределенность хозяйственной деятельности.

Все перечисленные выше подходы, без сомнения, обоснованы и внятно описывают категорию «риск».

Можно дать следующее определение риску: «Риск - это черта процесса выбора меж воздействием и бездействием или другим действием, сопряженного с возможностью оказаться в худшем положении, как итогом выбора».

Это определение является наиболее универсальным, потому что именно финансовый результат характеризует итоги развития предприятие и любой негативный факт так или иначе отражается в валютном выражении на финансовом результате.

Бухгалтерскому риску присущи определенные качества. Рассмотрим их на рис.1.

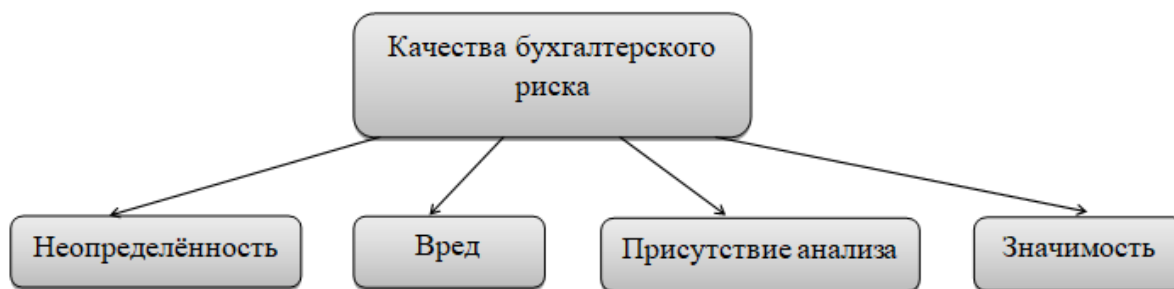


Рисунок 1. Качества бухгалтерского риска

Составление бухгалтерских данных и всякой информации о хозяйственной деятельности в целом подвержено неопределенности и связано с внешними факторами. Они воздействуют на все платные операции. Также с внутренними факторами, образующимися в системе бухгалтерского учета. И они воздействуют на формирование характеристик бухгалтерской отчетности, а также на управленческие решения.

Организация, осуществляя свою деятельность, оказывается в ситуации неопределенности, что чревато рисками в будущем, образовавшимися в процессе принятия не очень благоприятных решений внешними пользователями, которые обоснованы отсутствием информативной отчетности. Дабы убавить неопределенность, нужно усовершенствовать существующие нормативы в направлении формирования новой системы характеристик, которая бы правильно отвечала потребностям рынка денежных средств.

Бухгалтерской финансовой отчетности характеризуется значительной степенью неопределенности, которая связана с ходом ее формирования и представления. Обеспечение полноты и достоверности информации, отражаемой в отчетности невозможно без выявления и оценки бухгалтерских рисков, как на этапе планирования, так и в текущей деятельности организации в целях принятия доказанных решений по их снижению. В этой связи вопросы, связанные с понятием бухгалтерских рисков и их чертой, в настоящее время обретают все большую актуальность.

Так, появление в бухгалтерском учете категории риска и необходимость предоставления информации о рисках обусловлены следующими основными показателями:

- 1) стандарты бухгалтерского учета — они дают право выбора оценок, формата информации и отчетности, выбора показателей, наиболее достоверно отражающих итоги их деятельности и финансовое состояние, по мнению предпринимателей.
- 2) воздействие рынка денежных средств на формат и содержание финансовой отчетности.

Главные требования к достоверности финансовой отчетности изложены в статье 13 федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Обеспечение полноты и достоверности информации, отражаемой в отчетности невозможно без выявления и оценки бухгалтерских рисков, как на этапе планирования, так и в текущей деятельности организации в целях принятия обоснованных решений по их сокращению. В этой связи вопросы, которые связаны с понятием бухгалтерских рисков и их характеристикой, на сегодняшний день приобретают все большую актуальность.

Особенности риска, выявление причин его появления, позволит держать под контролем в организации механизм его минимизации и действенно управлять риском. Состав основных видов бухгалтерских рисков, прежде всего влияющих на составление финансовой отчетности, представлен на рис. 2.

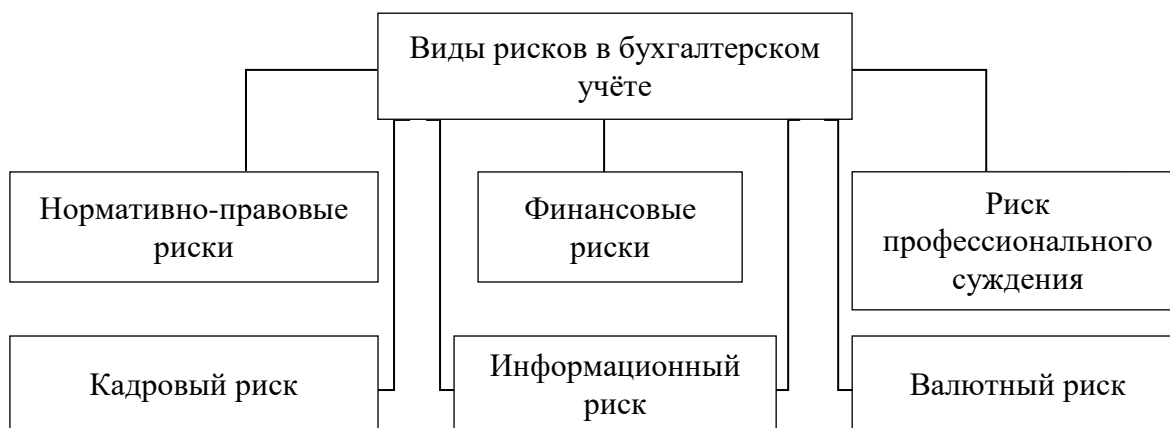


Рисунок 2. Виды бухгалтерских рисков

Среди бухгалтерских рисков, с нашей точки зрения, в первую очередь необходимо отметить риски, связанные с человеческим фактором, поскольку, несмотря на то, что финансовая отчетность формируется на базе положений, установленных нормативными правовыми актами, у бухгалтера остается широкий круг вопросов, по которым он вправе брать на себя принятие важных решения самостоятельно.

В системе бухгалтерских рисков особое пространство занимают нормативно-правовые риски. На данный момент действующие положения по бухгалтерскому учету Российской Федерации, к огорчению, охватывают не все финансовые объекты, бухгалтерский учет которых регламентируется международными стандартами, содержат противоречия, разночтения, собственно, что в итоге приводит к риску допустить ошибки в их использовании в учетной практике организаций.

Следующий наиболее значимый вид бухгалтерского риска, влияющий на финансовую отчетность, как нам кажется, является финансовый риск, который в себя включает инфляционный и валютный. В критериях инфляции бухгалтерская отчетность не позволяет объективно оценить действительную стоимость фирмы, ее экономическое состояние и итоги деятельности. Незначительная степень инфляции не оказывает сильного влияния на отчетность, высокий – отображается на всех сторонах финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Влияние инфляции заключается

в том, что оценка статей баланса, например, внеоборотные активы, акции искусственно занижены по сравнению с их реальной стоимостью, а таких статей, как средства в расчетах, денежных средств увеличивается. Отказ в стоимости активов от их реальной оценки приводит в результате к изменению фактической издержки реализации, завышению прибыли и рентабельности.

Изменчивость решений в условиях выполнения определенной бухгалтерской задачи приводит к возникновению риска, который в международной практике именуется риском профессионального суждения. Это происходит в результате того, что международные стандарты устанавливают только общие принципы и требования к раскрытию информации, решение о выборе конкретных процедур оценки статей отчетности и формирования финансовой информации принимает бухгалтер.

Кадровый риск – это трудный риск, в составе которого можно отметить: должностной риск (несоответствие должности видам деятельности, целям, задачам, функциям и технологиям); квалификационно-образовательный (несоответствие сотрудника занимаемой должности); риск злоупотреблений и недобросовестности (зависит от уровня работы по подбору и найму персонала, от эффективности деятельности служб безопасности, результативности контрольно-ревизионного аппарата, от манеры управления, корпоративной культуры).

Информационный риск - это случайное событие, которое приводит к негативным последствиям в информационной системе. Влияя на информационную систему, риски приводят организацию к вреду и потерям. Информационный риск может быть вызван как внутренними, так и внешними причинами.

Валютный риск связан с риском лишения части прибыли при обмене, покупке, или продажи зарубежной валюты, курс которой располагается в неизменном перемещении, а также при отсрочке платежей во внешнеэкономических сделках.

Подводя итог всему вышесказанному, для снижения неопределенности в бухгалтерском учете, обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности, как для предприятия, так и для внешних пользователей, необходимо создать комплекс мер, нацеленных на снижение бухгалтерских рисков, основанный, прежде всего, на глубоком и детальном их описании. Отчетная информация станет неопровержимой, если она основанная на единых методологических подходах, поставленных в международных стандартах отчетности, то она будет содержать пояснения и дополнения, раскрывающие информацию о рисках.

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету (вместе с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)), Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)): утв. Приказом Минфина Рос. Федерации от 6 октября 2008 г. № 106н; в ред. Приказа Минфина Рос. Федерации от 06 апр. 2018 г. № 57н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2008. - № 44; Официальный интернет-портал правовой информации [http:// www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru), 2020.
3. Аспекты оценки финансового состояния предприятия на основе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в условиях мирового кризиса. Измалкова И.В. В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. Сборник статей 10-й Международной научно-практической конференции. 2020. С. 198-203.
4. Кудряшова В.В. Риски в бухгалтерском учёте. Вестник МГУП, М: МГУП, 2018.
5. Огильба, А. В. Характеристика основных видов бухгалтерских рисков / А. В. Огильба, О. В. Рура. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 11.1 (115.1). — С. 38-41. — URL: <https://moluch.ru/archive/115/30774/>

Караваева Ю.С., Чернова М.С.

Деятельность банков в период пандемии

*ФГБОУ ВО Брянский государственный университет им. ак. И. Г. Петровского
(Россия, Брянск)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-90

Аннотация

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 потребовала разработки и реализации комплекса мер, направленных на обеспечение стабильной работы банковского сектора, в том числе, развития кредитования, осуществления расчетов, привлечения средств населения и организаций, что крайне важно в ситуации экономического спада и решения задач преодоления кризиса с наименьшими потерями. В статье исследованы итоги деятельности российских банков в период пандемии, рассматриваемые через призму антикризисных мер Банка России.

Ключевые слова: пандемия, кризис, банковская система, банковский сектор, активы, финансовая устойчивость, ликвидность, кредитный риск, достаточность капитала, финансовый результат банковского сектора, меры Банка России, ключевая ставка, денежно-кредитная политика.

Аннотация

The pandemic of coronavirus infection COVID-19 required the development and implementation of a set of measures aimed at ensuring the stable operation of the banking sector, including the development of lending, making settlements, attracting funds from the population and organizations, which is extremely important in a situation of economic downturn and solving the problems of overcoming the crisis with the smallest losses. The article examines the results of the activities of Russian banks during the pandemic, viewed through the prism of the anti-crisis measures of the Bank of Russia.

Ключевые слова: pandemic, crisis, banking system, banking sector, assets, financial stability, liquidity, credit risk, capital adequacy, financial performance of the banking sector, measures of the Bank of Russia, key rate, monetary policy.

Банкам отводится важнейшая роль в системе реализации целей динамичного и сбалансированного развития экономики. Предлагая своим клиентам различные виды банковских услуг, банки выполняют важнейшие функции, связанные с аккумулярованием средств различных хозяйствующих субъектов и населения, трансформацией ресурсов, регулированием денежного оборота. От эффективности их деятельности, надежности и устойчивости зависит не только состояние всего банковского сектора РФ, но и экономики страны. Банкам отводится главная роль в процессе модернизации экономики, повышения её конкурентоспособности, следования по инновационному пути развития. Однако помимо экономической роли, банки являются в высшей степени социально ответственными институтами. Это связано со спецификой их операций, выполняемых, в основном, за счет привлеченных средств населения и организаций.

Российские банки, будучи важнейшей составной частью банковской системы и, через это участие – единой экономической системы государства, в период своей современной истории (начиная с конца 80-хх гг. XX века) пережили не один кризис. Одним из самых серьезных испытаний был кризис 1998 г., который позволил приобрести необходимый опыт преодоления пагубных последствий и успешно использовать его при кризисах 2008-2010 гг. и 2014-2015 гг., которые прошли для банковской системы с наименьшими потерями.

В начале 2020 г. весь мир подвергся воздействию факторов, касающихся ключевой общечеловеческой ценности - здоровья и не поддающихся управлению, что привело к пандемии, затронувшей все сферы жизнедеятельности общества. Безусловно,

банки не оказались на самом пике проблем – в отличие от системы здравоохранения, а также (в меньшей степени) образования, реального сектора экономики, потребительского рынка и рынка труда, но их роль в обеспечении нормального функционирования экономической системы в новых реалиях была и продолжает оставаться в высшей степени значимой. Проблемы обеспечения устойчивого развития банковского сектора являются актуальными при любой экономической ситуации. Но в период кризиса, особенно такого беспрецедентного как на современном этапе общественного развития, их важность многократно повышается, так как любой просчёт, любое неверное действие, может привести к финансовому и общеэкономическому коллапсу, усиленному крайне сложной эпидемиологической обстановкой.

Особое положение, сложившееся во всех сферах общественной жизни и приведшее, в том числе, к значительному и резкому снижению экономической активности, потребовало разработки особых мер, цель которых заключалась в адекватном и своевременном регулировании проблемных аспектов, адресном воздействии на них, и, главное, недопущении выхода ситуации из-под контроля. Такие меры были разработаны и успешно реализованы Правительством РФ, Банком России в 2020 г.

Система мер Банка России по ограничению последствий пандемии коронавирусной инфекции наглядно представлена на рисунке 1.



Рисунок 1- Система мер Банка России по ограничению последствий кризиса, вызванного пандемией коронавирусной инфекции

Источник: составлено автором по данным Банка России [1].

Меры, разработанные Банком России, касались наиболее проблемных зон и практически все они, прямо или косвенно, влияли на работу банков. В частности огромное значение имели следующие действия:

- по защите интересов граждан: реструктуризация розничных кредитов и отсрочка платежей по ним;

- по защите интересов корпоративных заёмщиков: реструктуризация корпоративных кредитов и предоставление послаблений банкам для упрощения этого процесса; запуск новых механизмов фондирования банков (аукционы репо на длительные сроки);
- по защите интересов малых и средних предприятий: расширение программ поддержки кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ); снижение процентных ставок и снятие отраслевых ограничений в рамках действующего механизма рефинансирования; расширение объёмов льготного финансирования, в том числе, при кредитовании с целью поддержки занятости населения;
- по поддержке развития ипотечного кредитования: расширение объёмов льготных программ, регуляторные послабления для банков, внедрение новой методики оценки кредитного риска по ипотеке;
- поддержке финансового сектора (в частности и прежде всего банков): регулирование нормативных требований (послабления при выполнении макропруденциальных норм к показателям достаточности капитала и других) в рамках создания возможностей по развитию кредитования реального сектора экономики; перенос введения ряда регулятивных требований [1].

Огромное значение для решения задачи динамичного развития кредитования в условиях пандемии имело использование такого инструмента как ключевая ставка. В 2020 г. Банк России принимал решение об уменьшении размера ключевой ставки 4 раза, что привело к её снижению с 6,25% на 01.01.2020 г. до 4,25% на 27.07.2020 г. [3]. В настоящее время ключевая ставка продолжает оставаться на уровне 4,25%, что, с одной стороны, способствует поддержанию определённого уровня доступности кредитов, а, с другой стороны, позволяет решать задачи накопления и сбережения денежных средств населения и организаций.

На рисунке 2 отражена динамика развития ключевых экономических показателей банковского сектора – главных составляющих активов и обязательств. При этом, в целях получения наиболее объективной картины развития банковского сектора исключено влияние валютной переоценки.

Темпы прироста активов банковского сектора снизились с 7,9% в 2017 г. до 6,2% и 5,9% в 2018 и 2019 гг. соответственно, однако в 2020 г. был обеспечен их прирост на 12,5%. При этом, несмотря на некоторое снижение темпов прироста в 2019 г., происходил устойчивый рост корпоративных кредитов, темпы прироста которых увеличились с 1,1% в 2017 г. до 9,9% в 2020 г.

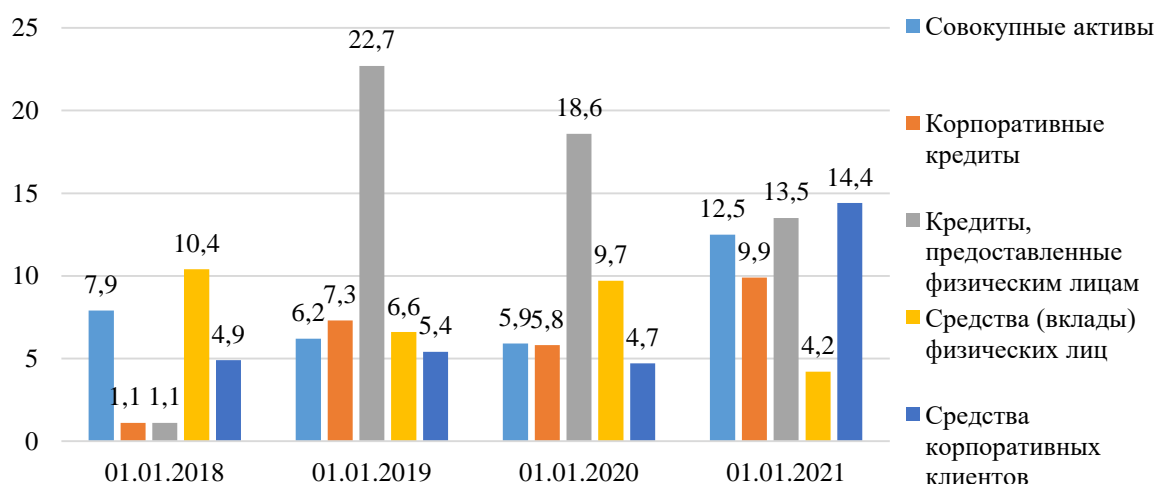


Рисунок 2 - Темпы прироста ключевых показателей банковского сектора РФ (за 12 мес., по кредитным организациям, действующим на последнюю отчетную дату; с исключением влияния валютной переоценки), %

Источник: составлено автором по данным Банка России [4].

Что касается кредитов, выданных физическим лицам, то существенно нарастив темпы прироста в 2018 г. (с 1,1 до 22,7%), затем происходило снижение динамики по данному направлению. Однако, даже с учетом снижения темпов прироста с 18,6 до 13,5% (2019-2020 гг.), она оставалась положительной и значимой.

Привлеченные средства корпоративных клиентов по итогам 2017-2019 гг. демонстрировали уверенный рост, при этом динамика несколько выросла в 2018 г. и снизилась в 2019 г. Однако в 2020 г. следует отметить самый высокий за пять лет прирост показателя – на 14,4%. Что касается привлеченных средств физических лиц, то в 2020 г. их прирост составил 4,2%, что было минимальным значением за последние пять лет. В то же время, крайне важно, что оттока вкладов, угроза которого постоянно оценивалась экспертами как весьма вероятностная, удалось избежать.

В таблице 1 приведены показатели финансовой устойчивости банковского сектора РФ.

Как следует из анализа данных таблице 1, российским банкам удалось не только поддержать, но и несколько повысить уровень финансовой устойчивости (нарастить показатель достаточности капитала); снизить кредитный риск. Снижение запасов мгновенной, текущей и краткосрочной ликвидности в 2020 г. не повлияло на общее состояние ликвидности, так как установленные нормативы выполнялись с большим заделом.

Таблица 1

Динамика некоторых показателей финансовой устойчивости банковского сектора РФ

Наименование показателя	На 1 января года			
	2017	2018	2019	2020
Норматив достаточности собственных средств (капитала) (Н1.0, мин. 8,0%)	13,1	12,1	12,1	12,2
Доля проблемных и безнадежных ссуд в общем объеме ссуд	9,4	10,0	10,1	9,3
Норматив мгновенной ликвидности (Н2, мин. 15%)	106,6	118,5	128,7	137,4
Норматив текущей ликвидности (Н3, мин. 50%)	144,9	167,4	166,4	180,6
Норматив долгосрочной ликвидности (Н4, макс. 120%)	52,3	55,4	57,5	53,4

Источник: составлено автором по данным Банка России [4].

В то же время, совокупный финансовый результат банковского сектора за 2020 г. снизился с 16685,4 до 1573,7 млрд. руб. – на 6,6%, тогда как годом ранее был показан его прирост на 73,1%. Также снизилась доля прибыльных банков в общем количестве действующих банков – с 82,8 до 79,5% [4].

Если оценивать ситуацию в банковском секторе с позиций обывателя, то можно отметить, что клиенты банков не испытали сколько-нибудь серьёзных потрясений, связанных с банковским обслуживанием в период пандемии. Банки продолжали функционировать в обычном режиме, предлагая полномасштабные продуктовые линейки, динамично развивая цифровые продукты. В отношении последнего необходимо подчеркнуть, что цифровизация стала ключевым трендом в развитии банков и до пандемии, а в период пандемии, скорее, правомерно говорить о повышении спроса на цифровые продукты.

Таким образом, российским банкам удалось в целом успешно адаптироваться к существующим реалиям и эффективно противостоять кризисным явлениям. Это, прежде всего, выразилось в стабильной работе всей банковской системы, в том числе, развитии кредитования, сохранении и наращивании ресурсной базы, бесперебойном функционировании национальной платежной системы при одновременном сохранении высокой степени финансовой устойчивости и надёжности банковского сектора. В то же время, падение прибыли в банковском секторе, безусловно, является негативным фактором, так как это снижает возможности банков в решении проблем капитализации,

а, значит, и выполнения пруденциальных норм, что крайне важно для поддержания и укрепления финансовой устойчивости.

В Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2021 год и период 2022 и 2023 гг. предусмотрено четыре основных сценария развития российской экономики (базовый, проинфляционный, дезинфляционный, рисковый) в 2021 г. и ближайшие годы [3]. При этом одной из особенностей текущего кризиса является крайне сложная прогнозируемость развития эпидемиологической ситуации. Однако, как показали итоги 2020 г., речь может идти о реализации наиболее «мягкого» из возможных сценариев. Это вселяет определённый оптимизм в отношении перспектив развития банковского сектора.

В то же время, насущной задачей является разработка нового комплекса антикризисных мер, адекватных текущей ситуации и учитывающих комплекс проблем, выявленных при реализации аналогичных мер в 2020 г.

1. Меры Банка России по ограничению последствий пандемии коронавирусной инфекции [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – URL: <https://www.cbr.ru/covid/> (дата обращения 07.03.2021 г.).
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2021 год и период 2022 и 2023 годов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/ondkp/on_2021_2023/ (дата обращения 07.03.2021 г.).
3. Сведения о ключевой ставке Банка России [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – URL: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения 07.03.2021 г.).
4. Статистические показатели банковского сектора Российской Федерации. (Интернет-версия). Экспресс-выпуск № 2, 2021 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/ (дата обращения 07.03.2021 г.).

Кулагин Р.В.

Государственная деятельность по стимулированию инновационного развития экономики

*Казанский федеральный университет
(Россия, Казань)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-91

Аннотация

Участие в формировании новых товарных рынков позволяет экономическим субъектам извлекать относительно высокую прибыль. Для экономики в целом, такие субъекты полезны тем, что интенсифицируют экономическое развитие - делая труд более производительным. Конкурентоспособность национальных экономик не в последнюю очередь связана с инновационным потенциалом. Таким образом, целью исследования является выявление основных проблем развития и расширения инновационного потенциала экономики России.

Ключевые слова: Инновационная активность, государственное финансирование, инновационный потенциал, исследовательские организации.

Abstract

Participation in the formation of new commodity markets allows economic entities to extract relatively high profits. For the economy as a whole, such subjects are useful in that they intensify economic development-making labor more productive. The competitiveness of national economies is not least related to the innovation potential. Thus, the purpose of the study is to identify the main problems of the development and expansion of the innovative potential of the Russian economy.

Keywords: Innovative activity, state financing, innovative potential, research organizations.

Участие в формировании новых товарных рынков позволяет экономическим субъектам извлекать относительно высокую прибыль. Для экономики в целом, такие субъекты полезны тем, что интенсифицируют экономическое развитие, делая труд более производительным. [2, с. 57] Таким образом, конкурентоспособность национальных экономик не в последнюю очередь связана с инновационной активностью экономических субъектов.

Несмотря на явную привлекательность инновационной деятельности, степень инновационной активности любой экономики ограничена. Это можно объяснить повышенным уровнем рисков при формировании производств новых товаров. Кроме того, разработка самих инноваций зачастую представляется долговременным и капиталоемким процессом. Не менее значимым является риск невостребованности инновационного продукта, что влечет к тому, что инвестиции в те или иные инновации могут не окупиться вовсе.

Кроме всего вышесказанного, стоит учитывать некоторую особенность инновационной активности. Особенностью является то, что создание и продвижение инноваций не является самодостаточным процессом. [3, с. 65] Возможность такой деятельности является следствием развития инновационного потенциала. Последнее в свою очередь складывается из результатов деятельности организаций, занятых научно исследовательскими работами (далее НИР).

Таким образом, повышению инновационной активности способствует не столько желания инвесторов, сколько совокупность проводимых ранее научно исследовательских работ НИР. Именно на данном этапе формирования инновационного потенциала экономики, наиболее остро встает вопрос государственного участия. Стоит отметить, что риски инвестиций в производство инновационных продуктов способны оказать достаточное влияние на инновационную активность лишь в короткие периоды экономических спадов. В более дальней перспективе, инновационная активность ограничивает отсутствие прямого экономического интереса в финансировании НИР. [1, с. 32]

Опираясь на все вышесказанное, можно утвердить необходимость государственного финансирования организаций, участвующих в формировании инновационного потенциала. При этом, механизмы государственной поддержки зачастую представляются недостаточно эффективными. Таким образом, при разработки государственных проектов в сфере науки и инноваций, стоит оценивать эффективность и целесообразность уже проводимых мероприятий.

Не стоит забывать, что производство и продвижение инновационной продукции является конечным результатом функционирования научных и исследовательских организаций. Организации, проводящие научно-исследовательские работы, напрямую включены в систему создания и продвижения инновационных товаров. При этом, такие организации не всегда могут быть прибыльными или самоокупаемыми. В данном контексте роль государственного участия значительно возрастает.

Прежде всего, стоит оценить структуру и объемы государственных финансовых вложений в ресурсную базу инновационного потенциала экономики. Под ресурсной базой в данном случае стоит понимать совокупность внешних и внутренних источников инновационного потенциала экономики. Последнее есть ничто иное, как накопленный обществом уровень знаний в сочетании с материальными и организационными условиями, обеспечивающими использование этих знаний в целях научно-технического и социального прогресса. [1, с. 28]

Исходя из такого определения инновационного потенциала для дальнейшего изучения необходимо изучить две категории данных. В первую очередь, это данные о финансировании НИР. В работе представлены показатели валовых и государственных затрат на проведение научно-исследовательских работ. Для большей информативности указанные показатели будут соотнесены со статистикой изменения структуры

совокупности организаций, осуществляющих НИР. По данным на конец 2019 года, 4051 организаций, выполняли НИР. Это на 485 организаций больше чем в 2012 году. Более подробная информация представлена в таблице 1. Среди всех рассматриваемых организаций более 62 % приходится на государственные предприятия и организации высшего образования.

Таблица 1.

Количество осуществляющих НИР организаций [5]

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Научно-исследовательские организации	1744	1719	1689	1708	1673	1577	1574	1618
Конструкторские и проектно-исследовательские организации	371	364	349	351	330	296	274	266
Образовательные организации	560	671	702	1040	979	970	917	951
Организации промышленности	274	266	275	371	363	380	419	450
Прочие	617	585	589	705	687	721	766	767

Количество организаций, специализирующихся на научных исследованиях и конструкторских работах незначительным образом сократилось. При этом, более чем на 64% возросло число промышленных предприятий, имеющих у себя подразделения, занятые научными исследованиями. Кроме того, практически удвоилось число образовательных организаций, выполняющих НИР.

Интерес также представляет динамика расходов на НИР федерального бюджета – 439 миллиардов рублей в 2015 году, против 403 и 378 миллиардов рублей в 2016 и 2017 годах соответственно. На конец 2019 года этот значение показателя составило 489 миллиардов рублей. [4] Это практически половина от всех затрат на НИР. Последний показатель, напротив, имеет устойчивую тенденцию к росту весь период и с 2012 года возрос с 700 до 1135 миллиардов рублей. [4]

Следующая категория показателей относится к показателям внедрения инноваций и объема их использования в общем производственном процессе. В таблице 2 представлены данные о затратах на инновационную деятельность и инновационную активность организаций в России. Кроме этих данных, интерес представляет количество регистрируемых патентов.

Таблица 2.

Показатели инновационной активности экономических субъектов [5]

Показатель \ Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Произведено инновационных товаров, млрд. руб.	2873	3508	3580	3843	4364	4167	4516	4863
Затраты на инновационную деятельность, млрд. руб.	905	1112	1212	1200	1285	1405	1473	1954
Уровень инновационной активности организаций, %	10,3	10,1	9,9	9,3	8,4	8,5	12,8	9,1
Подано заявок на выдачу патентов, ед.	62920	64266	59444	62352	58163	53584	53612	52567
Выдано патентов, ед.	47932	47752	50772	49173	46867	48367	51946	48251

Стоит отметить, что представленные категории показателей не отражают деятельность в данной сфере государства напрямую. Однако, динамика их значений

является следствием затрат бюджета на науку и научную деятельность. Из представленных выше данных можно вывести следующее. В первую очередь стоит обратить внимание на сокращение количества подаваемых заявок на регистрацию патентов. Значение этого показателя снижалось весь рассматриваемый период и к 2019 году снижение составило более чем 17%. При этом, количество выдаваемых патентов значительным образом не изменилось.

Также, на десятую часть сократился показатель инновационной активности организаций. Однако, показатель объема затрат на инновационную деятельность возрос более чем вдвое за рассматриваемый период. Также значительным образом – более чем на 69% увеличился объем производимых инновационных товаров и услуг. Как уже было сказано ранее, уровень затрат на научные исследования в работе представляется как основа наращивания инновационного потенциала экономики. Конечным результатом такого стимулирования является объем производимых инновационных товаров.

Для того чтобы оценить государственное участие в наращивании инновационного потенциала страны, необходимо сопоставить две рассмотренные категории данных. В таблице 3 представлены динамики прироста некоторых ранее рассмотренных показателей. При этом, стоит отметить, что увеличение расходов на НИР должно иметь меньший темп, в сравнении с динамикой увеличения действующих патентов и объемов выпуска технологичных товаров. [3, с. 68] При соблюдении этого требования, можно будет констатировать эффективность государственного финансирования организаций, выполняющих НИР.

Таблица 3.

Прирост показателей инновационной и исследовательской активностей, % [4]

	2012 г.	2014 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение за период
Прирост объема произведенных инновационных товаров	36,4	2,1	13,6	-4,5	8,4	7,7	69,3
Прирост количества действующих патентов	7,7	7,1	3,1	3,8	4,6	2,9	37,9
Прирост объема внутренних затрат на НИР	14,6	13,0	3,2	7,9	0,9	10,4	62,1
Прирост объема затрат на НИР федерального бюджета	13,4	2,8	-8,3	-6,2	11,3	16,3	37,4

Как можно видеть, за весь рассматриваемый период, динамики показателей соответствовали ранее высказанному предположению. Однако, из выстроившегося ряда выбивается показатель прироста действующих патентов. Кроме того, нельзя не заметить, что в 2018 и 2019 годы правило не соблюдалось и для остальных показателей. Виной этому опережающее увеличение затрат на НИР федерального бюджета. Положительные последствия роста таких затрат должны проявиться в будущем.

При формировании выводов, в первую очередь стоит еще раз обратить внимание на снижение специализирующихся на НИР организаций. Исключением являются образовательные учреждения. Однако, общие и бюджетные расходы на НИР удвоились, что позволяет предположить наличие роста производительности научно-исследовательских кадров. Значительно возросли затраты на инновации и производство технологичных товаров. Таким образом, можно констатировать наличие роста производительности ныне существующих инноваций, при снижении инновационного потенциала в целом.

Последнее подтверждается тем, что доля организаций, вовлеченных в инновационную деятельность снизилась. Также наблюдается снижение количества

регистрируемых патентов. О возможной проблеме инновационного потенциала нашей экономики в долгосрочной перспективе сигнализирует снижение количества профильных исследовательских организаций.

Стоит отметить, что расходы федерального бюджета на НИР увеличились. Однако, в части занятых научными исследованиями организаций, это отразилось лишь на образовательных учреждениях. Наблюдается схожая отрицательная динамика уровня инновационной активности организаций, количества регистрируемых патентов и профильных исследовательских организаций. Это позволяет предположить наличие связи этих показателей.

Как было выяснено в ходе исследования, государственное участие в инновационном процессе на данный момент является эффективным. Несмотря на это, при сохранении нынешней политики государства в части науки и исследований, возникновение проблемы, связанной с инновационным развитием экономики неизбежно. Государству необходимо скорректировать бюджетную политику, в сторону поддержки профильных исследовательских организаций.

1. Кузнецова О.Н. Стимулирование инновационной активности экономических субъектов / О.Н. Кузнецова // Вестник финансового университета. – 2017. – №1. – С. 28 – 34.
2. Молчанов И.В. Финансовые основы формирования инновационного потенциала. / И.В. Молчанов // Финансы: теория и практика. – 2016. – № 4-20. – С. 56 – 65.
3. Плеханов А.Г., Ушакова Т.В. Оценка эффективности ресурсно-инновационного развития строительных организаций / А.Г. Плеханов, Т.В. Ушакова // Экономика и строительство. – 2017. – №4. – С. 65 – 70.
4. Россия в цифрах [Электронный ресурс]: Ежегодное статистическое издание Федеральной службы государственной статистики // Росстат. 2021. Режим доступа: https://gks.ru/bgd/regl/b20_11/Main.htm (дата обращения 05.03.2021)
5. Показатели науки и инноваций России [Электронный ресурс]: база данных Федеральной службы статистики. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (дата обращения 05.03.2021)

Линкевич Е.Ф., Савостьянова А.В.

Теоретические подходы к качеству продукции как главному фактору обеспечения конкурентоспособности предприятия

*Кубанский государственный университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-92

Аннотация

Повышение качества продукции рассматривается как важнейший инструмент обеспечения конкурентоспособности фирмы. Повышение качества продукции достигается за счет активизации инновационной деятельности фирмы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, обеспечение конкурентоспособности предприятия, качество продукции, повышение качества продукции, инновации, инновационный подход.

Abstract

Improving product quality is seen as the most important tool for ensuring the competitiveness of the company. Improving the quality of products is achieved by enhancing the innovative activities of the company.

Keywords: competitiveness, ensuring the competitiveness of the enterprise, product quality, improving product quality, innovation, innovative approach.

В рамках развития рыночной экономики каждый предприниматель стремится обеспечить высокое качество и конкурентоспособность своей продукции. Качество

продукции – один из важнейших факторов успеха бизнеса. Потребительские требования к качеству продукции резко возросли. Возрастающие требования идут рука об руку с необходимостью постоянного улучшения качества, без которого невозможно обеспечить или поддерживать эффективную экономическую деятельность [1].

Качество продукции – это определенная совокупность свойств товара, способная в той или иной мере удовлетворить требуемым потребностям, при их использовании по назначению, включая утилизацию или уничтожение [2]. Качество на сегодняшний день – главный критерий оценки продукции, работ, услуг. Оно определяет уровень жизни каждого человека и общества в целом. Оно является индикатором высокого стандарта. Не случайно производитель, рекламируя свою продукцию, обращает внимание на её качество.

Движущей силой конкуренции являются нововведения. Именно на основе нововведений удается повышать качество продукции, улучшать полезный эффект товара, тем самым добиваясь конкурентного преимущества для данного товара. Обеспечение конкурентоспособности товара требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого является поиск реализация нововведений [3]. Конкуренция стимулирует рынок инноваций, формирующий научные организации, временные научные коллективы, вузы, научно-исследовательские организации. Основными формами осуществления участия инновационной фирмы в рынке новшеств являются наличие научно-технической и экспериментальной базы для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Организация экономического сотрудничества и развития определяет конкурентоспособность как свободу действий страны в условиях справедливого рынка для производства товаров и услуг, соответствующих международным рыночным стандартам, при одновременном поддержании и увеличении реальных доходов своих стран. Достижение конкурентоспособности возможно при условии, что экологические ограничения трансформируются в возможность для развития межотраслевой сети и, наконец, для борьбы с дефицитом производительности [4].

Конкурентоспособность является результатом действия ряда факторов, как национальных, так и международных. На национальном уровне первым фактором является распределение ресурсов. Природные ресурсы (земля, климат, вода и т.д.), а также ресурсы человеческого капитала являются решающими факторами в определении конкурентоспособности данного продукта или компании. Важным компонентом измерения «человеческий капитал» является опыт лиц, принимающих решения на уровне компании. Таким образом, качество управления может иметь решающее значение для успеха или неудачи этих подразделений.

Технологический прогресс, как второй фактор, подразумевают более высокую производительность факторов производства и обуславливают конкурентное преимущество данной компании или сектора. Исследования и разработка новых, более подходящих методов, иногда требующих значительных инвестиций, могут повысить конкурентоспособность различных организаций [5].

Следующий фактор – характеристика продукта: характеристики данного продукта могут быть очень важны для определения его конкурентной позиции на рынке, когда продукт дифференцируется. Учитывая разнообразие предпочтений потребителей, компании могут сосредоточить свою стратегию на обслуживании нишевых рынков для удовлетворения специфического спроса, не связанного с ценой, такого как техническое обслуживание, надежность, послепродажное обслуживание. Действительно, неценовая конкурентоспособность так же важна, как и ценовая конкурентоспособность, в определении, спецификации и качестве продукта, маркетинг, а также меры по его обслуживанию могут стать решающими элементами его конкурентоспособности, а не его цены.

Еще один фактор – эффект масштаба, производительность ресурсов и, следовательно, предельные затраты зависят от уровня производства данного продукта, поэтому экономия на масштабе является критическим фактором при оценке конкурентоспособности данного продукта. Последним фактором является регулирование и торговая политика: меры государственной политики также оказывают значительное влияние на конкурентоспособность отрасли или данного продукта, фискальную и денежно-кредитную политику (налогообложение, процентные ставки, контроль инфляции), интервенционистскую политику государства и политику торговли с внешним миром (тарифы, квоты и т. д.) все они влияют на конкурентоспособность различных продуктов [6].

Д. А. Гарвин выделил пять подходов, которые касаются объяснения качества.

Первый – это трансцендентный подход: качество, подобное красоте, подлежит субъективной оценке со стороны потребителя. Вторым является продуктовый подход – это экономический подход. Качество продукта соответствует определенным техническим требованиям и поддается точному измерению. Третий пользовательский подход: у пользователей или клиентов в целом разные потребности, поэтому продукт считается качественным, если он приносит им наибольшее удовлетворение. Преимущество этого эволюционного подхода в том, что он внимателен к меняющимся потребностям рынка. Однако у него есть предел трудности при суммировании предпочтений клиентов по компонентам продукта. Согласно четвертому подходу достижение качества зависит от соблюдения стандартов. Для этого используются несколько приемов, позволяющих снизить количество отказов, производственных затрат, затрат на ремонт и т. д., поэтому его цель – уменьшить дисфункции всей внутренней организации компании. В его основе лежит лозунг «Сделай правильно с первого раза». Последний подход направлен на удовлетворение потребностей клиентов с учетом затрат. Таким образом, качество определяется соотношением [7].

Качество является одним из условий конкурентоспособности, однако потребности клиентов очень разнообразны, и удовлетворить их все сложно. Поэтому среди «наиболее востребованных спецификаций рекомендуется выбрать ту, которая максимизирует рентабельность производителя». Что касается организационного выбора, качество больше не рассматривается как техническая функция, а связано с несколькими функциями компании и развертыванием нескольких инструментов и средств для сокращения производственных пробелов, и контроля затрат. Следует указать на расхождение между двумя представлениями о качестве: американским и японским. Первый, настаивая на роли менеджмента, ограничивает сферу действия качества. Другими словами, подход к качеству попадает в область определенных иерархических уровней управления компанией «сверху вниз». При этом качество является приоритетом производственной цели. Второй расширяет сферу качества для всех категорий сотрудников и всех отделов, облегчая тем самым использование инструментов в групповой работе. Кроме того, качество является приоритетом для удовлетворения потребностей клиентов, преобразуя потребности рынка в действия по дальнейшему совершенствованию продукта [7].

Р. Н. Гермель выделяет пять аспектов, каждый из которых дает более всеобъемлющую и полную концепцию качества, чем предыдущий [8]:

- аспект контроля качества: он подотчетен инженерам, которые полагаются на статистические и математические методы для управления продуктом или процессом;
- коммерческий аспект: рассматриваемый как дополнение к статистическому измерению, он подчеркивает маркетинговый подход, отражающий различные ожидания и потребности потребителей, и производственный подход, отражающий действия, установленные компанией для производства безупречной продукции в соответствии со стандартами;

- экономический аспект: связано с концепцией Джурана, согласно которой в компании есть две категории затрат, которых можно избежать (минимальные затраты на управление производством) и неизбежные затраты, они представляют собой актив для компании, поскольку они позволяют повысить ее производительность;
- социально-организационный аспект: он связан с предыдущим, способность компании производить качественную продукцию зависит от мотивации и вовлеченности каждого из ее сотрудников;
- стратегический аспект: контроль затрат, вовлечение персонала, удовлетворение потребностей клиентов – важные параметры конкурентоспособности компании, которые вписываются в стратегию качества, разработанную большинством компаний.

Анализируя концепции качества, а также его различные аспекты, мы понимаем, почему необходимо понимать качество гораздо шире и в настоящее время стремиться к достижению абсолютного качества. Внедрение новшеств всегда имело большое значение в развитии производства. Они все более становятся основополагающими факторами экономического роста. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что коренные преобразования в области производительных сил в эпоху научно-технической революции, быстрая сменяемость новых комбинаций факторов производства, широкое внедрение инноваций стали нормой современной экономической жизни. Потребление продукции улучшенного качества и большей потребительской стоимости уменьшает удельные издержки пользователей и обеспечивает более полное удовлетворение потребностей. Главная цель разработки системы качества заключается в создании организационных условий, гарантирующих инновационность и стабильность качества изготовленной продукции.

1. Аканеева, Т. А. Теория и практика инновационного менеджмента: отечественный и зарубежный опыт [Текст] / Т. А. Аканеева, Г. М. Кожабатчина // Экономика.: Караганда.— 2013. — №5 Вып. 1(132) — С. 25-32.
2. Анри СПИТЕЗКИ, бизнес-стратегия, конкурентоспособность и мобильность, стр. : 53
3. Б. Курбис, конкурентоспособность и рост конкурентоспособности в конкурентной экономике, Dunod paris 1975, стр. 85
4. Гроссман Ф. и помощник Э. Торговля, инновации и рост, американская экономика. журнал, 80: 86-92, 1990
5. А. Жаккенен, Новая промышленная организация, Мит пресс, Кембридж, Массачусетс, 1987.
6. D, Моррис. Экономическая система в UK Oxford University Press, Oxford, 1985
7. Economie et Gestion La qualité comme facteur de compétitivité, 2011
8. Les différentes approches de la qualité, 2011

Логинова Е.А.

Выбор системы налогообложения для начинающего предпринимателя

*ФГБОУ ВО Воронежский государственный университет
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-93

Аннотация

Статья посвящена сравнению специальных налоговых режимов: упрощенной и патентной систем налогообложения. Представлена краткая характеристика каждой системы, выделены положительные черты, выписаны формулы расчета налога, указано в каком случае предпочтительно сделать выбор в пользу каждого из рассмотренных режимов.

Ключевые слова. Упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения, расчет налога, индивидуальный предприниматель.

Abstract

The article is devoted to special tax regimes: simplified and patent systemic taxation. A brief description of each system is presented, positive features are highlighted, formulas for calculating the tax are written, it is indicated in which case it is preferable to make a choice in each of the regimes considered.

Keywords. Simplified taxation system, patent taxation system, tax calculation, individual entrepreneur.

К сожалению, пандемия коронавируса SARS-CoV-2 внесла свои коррективы в том числе и в экономическую сферу. В частности, по данным ТАСС [1] более трети российских малых и средних компаний были вынуждены увольнять сотрудников, многие организации были закрыты, что также повлекло за собой увольнение работников. В кризис время поиска работы сильно увеличивается и, в связи с тем, что спрос превышает предложение, условия, предлагаемые потенциальными работодателями, часто представляются неприемлемыми для соискателей.

В связи с вышеизложенным, часть оставшихся без работы граждан задумывается о том, чтобы начать работать «на себя», зарегистрировавшись как индивидуальный предприниматель. Одним из ключевых моментов является выбор системы налогообложения.

На данный момент в РФ существует несколько режимов налогообложения [2], [3]:

- упрощенная система налогообложения;
- патентная система налогообложения;
- налог на профессиональный доход;
- общий режим налогообложения;
- единый сельскохозяйственный налог (для сельхозпроизводителей).

В настоящей статье хочется сосредоточиться на индивидуальном предпринимателе, не прибегающем к услугам наемных работников и ведущем свою деятельность самостоятельно. Несмотря на то, что общий режим налогообложения подходит для любого вида деятельности и действует в любом регионе, он часто оказывается не выгодным для субъектов малого бизнеса. Единый сельскохозяйственный налог применяется только в сельскохозяйственной отрасли. В рамках данного исследования эти режимы налогообложения рассматриваться не будут. Новый для многих регионов Российской Федерации налог на профессиональный доход планируется изучить подробнее позднее. В настоящее время перед индивидуальными предпринимателями чаще всего стоит выбор между патентной и упрощенной системами налогообложения. Отметим основные характеристики каждой из них.

Патентная система налогообложения представляет собой один из специальных налоговых режимов, который могут применять индивидуальные предприниматели, ведущие определенные виды деятельности. Виды деятельности, для которых возможно применение патентной системы перечислены в п.2 ст. 346.43 НК РФ [3], а также в законах регионов Российской Федерации.

Патент можно определить, как особый документ, разрешающий осуществление некоторого вида деятельности на конкретной территории.

Для перехода на патентную систему налогообложения, индивидуальному предпринимателю нужно заполнить и предоставить заявление на получение патента [2]. Патент может быть выдан с любого числа месяца, указанного в заявлении, и действовать 1–12 месяцев, но в течение одного календарного года.

На основании заявления на получение патента, поданного индивидуальным предпринимателем, налоговый орган осуществляет его постановку на учет как

налогоплательщика применяющего патентную систему налогообложения, в течение пяти дней со дня получения заявления [3].

Объектом налогообложения признается потенциально возможный к получению годовой доход предпринимателя по соответствующему виду деятельности [3]. Следует обратить внимание, что потенциальный доход не зависит от реально полученного дохода и его сумма определяется региональным законодательством.

Налоговая ставка при патентной системе налогообложения устанавливается в размере 6% (кроме республики Крым и Севастополя).

Для расчета суммы налога можно использовать формулу [2]:

$$H = \text{НБ} / 365 (366) \times t \times 6\%, \quad (1)$$

где H – размер налога, НБ – налоговая база, t – количество дней действия патента.

Налоговой базой является потенциально возможный годовой доход индивидуального предпринимателя, выраженный в денежной форме. Величина такого дохода устанавливается на календарный год законом субъекта Российской Федерации [3].

В 2021 году налоговым периодом признается календарный месяц.

Индивидуальный предприниматель, применяющий патентную систему налогообложения освобождается от уплаты налога на доходы физических лиц, налога на имущество физических лиц (за исключением объектов налогообложения налогом на имущество физических лиц, включенных в перечень, определяемый в соответствии с пунктом 7 статьи 378.2 НК РФ с учетом особенностей, предусмотренных абзацем вторым пункта 10 статьи 378.2 НК РФ), НДС за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, при осуществлении операций, облагаемых в соответствии со ст. 161 и 174.1 НК РФ [3].

Кроме того, с 2021 года сумму начисленного налога можно уменьшить на сумму страховых взносов.

Также следует обратить внимание на то, что патентную систему налогообложения можно совмещать с иными системами налогообложения [3].

К основным плюсам патентной системы можно отнести относительную простоту расчета налога, возможность рассчитать заранее сумму налога, так как она не зависит от реального дохода предпринимателя, отсутствие необходимости представления налоговой декларации.

Однако, следует отметить и минусы такой системы. Так как патент относится только к определенным видам деятельности на определенной территории, может возникнуть необходимость приобретения нескольких патентов, например, если деятельность осуществляется ни в одном регионе. Стоимость патента оплачивается в период его действия, а не в конце налогового периода [4]. Кроме того, максимально возможный срок действия патента – 1 год, после которого необходимо получать новый патент.

Перейдем к рассмотрению упрощенной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей.

Упрощенную систему налогообложения можно определить как специальный налоговый режим для представителей малого и среднего бизнеса, при котором упрощается ведение налогового учета.

Индивидуальные предприниматели, использующие упрощенную систему налогообложения освобождаются от уплаты налога на доходы физических лиц в отношении доходов от предпринимательской деятельности, налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности, за исключением объектов налогообложения налогом на имущество физических лиц, включенных в перечень, определяемый в соответствии с пунктом 7 статьи 378.2 НК РФ с учетом особенностей, предусмотренных абзацем вторым пункта

10 статьи 378.2 НК РФ), налога на добавленную стоимость (за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией а также налога на добавленную стоимость, уплачиваемого в соответствии со статьями 161 и 174.1 НК РФ) [3].

Перейти на упрощенную систему налогообложения можно только по собственному желанию.

При этом перед индивидуальным предпринимателем встаёт вопрос, какой объект налогообложения выбрать – доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Для объекта налогообложения «доходы» ставка налога составляет 6% (региональным законодательством может быть снижена до 1%), для объекта налогообложения «доходы минус расходы» – 15% (региональным законодательством может быть снижена до 5%). Указанные ставки действуют, если не превышен годовой лимит доходов 150 000 тыс. руб., в случае превышения ставки становятся равными соответственно 8% и 20%, в случае превышения дохода 200 000 тыс. руб., применение упрощенной системы налогообложения не допускается [2], [3].

Очевидно, что в качестве объекта налогообложения выгодно выбрать «доходы минус расходы», если расходы предпринимателя составляют порядка 70%–80% его доходов и расходы легко подтвердить документально [5]. Также следует иметь ввиду, что в указанном случае уменьшение налоговой базы может быть осуществлено только на расходы, перечисленные в ст. 346.16 НК РФ [2], [3].

Расчет суммы налога можно провести по формуле:

$$H = C_{\text{т}} * \text{НБ}, \quad (2)$$

где Н – размер налога, НБ – налоговая база, Ст – ставка налога.

Индивидуальным предпринимателям, работающим на упрощенной системе налогообложения ежегодно необходимо предоставлять в налоговый орган налоговую декларацию, авансовые платежи вносятся ежеквартально, за год уплата налога индивидуальными предпринимателями осуществляется не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Уплаченные авансовые платежи засчитываются в счет налога по итогам налогового (отчетного) периода (года) (п.5 ст. 346.21 НК РФ) [2].

При упрощенной системе налогообложения сумму налога можно уменьшить на величину страховых взносов, однако, это можно сделать только, если объектом налогообложения являются «доходы».

Отдельно стоит отметить, что Налоговый Кодекс устанавливает ряд ограничений для перехода на упрощенную систему налогообложения, например, на объем доходов [3].

При сравнении патентной и упрощенной систем налогообложения становится видно, что патентная система выгоднее в случае, если реальный доход индивидуально предпринимателя превышает потенциально возможный доход, установленный для данного вида деятельности в данном регионе.

В качестве примера рассмотрим выбор системы налогообложения для индивидуального предпринимателя, занимающегося ремонтом компьютеров и коммуникационного оборудования в Воронежской области. Расчёты проведем на 2021 год целиком. В среднем годовой доход предполагается равным 1320 тыс. руб. Подтверждаемые расходы оцениваются в 180 тыс. руб. в год. Наёмных работников нет.

Исходя из того, что расходы составляют незначительную долю от доходов, упрощенную систему налогообложения для объекта «доходы минус расходы» применять не выгодно. Сравним упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы» и патентную систему налогообложения. Результаты сравнения представлены в таблице 1.

Таблица 1

Выбор режима налогообложения для ИП

Система налогообложения	УСН («доходы»)	Патент
Выручка	1 320 000 руб.	1 320 000 руб.
Фиксированные взносы ИП	40 874 руб.	40 874 руб.
Дополнительный взнос в пенсионный фонд	10 200 руб.	0
Налоговая база	1 320 000 руб.	225 000 руб.
Ставка налога	6%	6%
Сумма налога	79 200 руб.	13 500 руб.
Уменьшение налога	51074 руб.	13 500 руб.
Сумма налога к уплате	28 126 руб.	0
Финансовый результат	1 240 800 руб.	1 279 126 руб.

По результатам проведенных вычислений можно сделать вывод, что в приведенном примере индивидуальному предпринимателю выгоднее выбрать патентную систему налогообложения.

1. Раксина А. Ваши права при увольнении. Во время пандемии нового коронавируса и не только / А. Раксина // Тасс. – URL: <https://tass.ru/obschestvo/8321135> (дата обращения: 17.01.2021).
2. Выбор подходящего режима налогообложения // Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. – URL: <https://www.nalog.ru/rn77/service/mp/> (дата обращения: 17.01.2021).
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 17.01.2021).
4. Патентная система налогообложения (ПНС) 2021 // 1С- Старт. – URL: <https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/patentnaya-sistema-nalogooblozheniya> (дата обращения: 17.01.2021).
5. Выбор системы налогообложения // Контур.Эльба. – URL: <https://e-kontur.ru/businessstart/20> (дата обращения: 17.01.2021).

Лосева А.С., Фецович И.В., Горохова Ю.С.

Особенности функционирования аудита и бухгалтерского учета в условиях пандемии COVID-19

*ФГБОУ ВО Мичуринский государственный аграрный университет
(Россия, Мичуринск)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-94

Аннотация

В статье рассматриваются основные особенности функционирования аудита и бухгалтерского учета в условиях пандемии COVID-19. Приводится перечень проблем и сложностей, с которыми столкнулись аудиторские организации и работники учетного аппарата в процессе удаленной работы. Рассматривается состав расходов организации на обеспечение защитных мер по распространению и предупреждению коронавирусной инфекции.

Ключевые слова: аудит, бухгалтерский учет, аудиторский риск, расходы

Abstract

The article discusses the main features of the functioning of audit and accounting in the context of the COVID-19 pandemic. A list of problems and difficulties encountered by audit organizations and employees of the accounting apparatus in the process of remote work is given. The composition of the organization's expenses for the provision of protective measures for the spread and prevention of coronavirus infection is considered.

Key words: audit, accounting, audit risk, costs

Мировой кризис и условия самоизоляции COVID-19 в 2020 году оказал влияние на резкое падение экономических и социальных показателей в регионах Российской Федерации.

Пандемия COVID-19 отрицательно повлияла не только на ситуацию на рынке аудиторской деятельности, но непосредственно на организацию проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Сокращение деловой активности экономических субъектов привело к падению спроса на услуги инициативного внешнего аудита. Многие аудиторские организации потеряли клиентов.

В первую волну пандемии COVID-19 аудиторы вынуждены были перейти на удаленную форму работы. Этот фактор прямым образом повлиял на качество проверки и выраженное мнения о достоверности отчетности 2019 года.

Перевод аудиторов на дистанционный режим работы вступало на тот период основной ограничительной мерой по предотвращению распространения инфекции.

В этой связи аудиторы наряду с проблемой отсутствия очного общения с аудируемой организацией столкнулись со следующими сложностями:

- невозможность работы с подлинниками бухгалтерских первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета, отчетности, что затрудняло идентификацию их реального существования;
- отсутствие возможности провести инвентаризацию активов аудиторской организации и использовать другие приемы фактической проверки;
- отсутствие возможности провести очное анкетирование, опросы и выслушать разъяснения.

Указанные сложности оказывают прямое влияние на аудиторский риск и уровень существенности.

Аудиторы вынуждены были приспосабливаться к таким сложным условиям работы и разрабатывать новые методические подходы к проведению аудиторской деятельности в период ограничительных мероприятий.

В процессе проводимой аудиторской проверки аудитор должен выяснить, какую оценку влиянию событий дает аудируемая организация, на отчетность, стоит ли применять соответствующие корректировки, полно ли раскрыта информация, отражены ли в отчетности события, произошедшие после отчетной даты [1].

В письме «СРО аудиторов Ассоциация «Содружество» практикующим аудиторам в процессе оценки событий, произошедших после отчетной даты, рекомендуется проводить тщательный анализ возможности возникновения препятствий, которые могут привести к остановке деятельности организации и дать необходимые рекомендации, представленные в МСА 570 «Непрерывность деятельности».

В сложившихся обстоятельствах, аудиторской организацией или индивидуальным аудитором необходимо принимать во внимание и учитывать следующие важнейшие факторы:

- 1) Принадлежность проверяемой аудиторами коммерческой организации к сферам деятельности, которые в большей степени пострадали от последствий распространения коронавирусной инфекции. Очевидно, что новая инфекция оказывает наиболее разрушительное экономическое воздействие на определенные отрасли и рынки.
- 2) Введение определенных ограничений на передвижение сотрудников.
- 3) Обстоятельства, связанные с потерями, изменениями в допущениях и оценках, по имеющимся договорным обязательствам, а также гарантиям и компенсациям.

- 4) Исключение возможности прямого и очного взаимодействия с комитетами по аудиторской деятельности советов директоров (наблюдательных советов) и (или) иными лицами, которые несут определенную ответственность за корпоративное управление проверяемого экономического субъекта;
- 5) Проблемы при осуществлении необходимого внутреннего контроля качества работы аудиторской организации, которая сводится к дистанционному общению членов аудиторской группы не только между собой, но и с руководством и сотрудниками аудиторской организации, а также с работой по обеспечению виртуального доступа к рабочим электронным документам с помощью используемых ИТ-технологий.
- 6) Возможность признания полученной выручки, принимая во внимание существенные изменения в заключённых ранее договорах и соглашениях, а также детальное рассмотрение и изменения в критериях оценки.

Корректировки, связанные с вирусом, были внесены в большинство нормативно-правовых актов Российского законодательства.

В частности, теперь по п.4 ПБУ 4/99 в бухгалтерской отчетности предприятий должна отражаться полная и достоверная информация об их финансовом состоянии [2]. Также, Информация Минфина №ПЗ-9/2012 обязывает организаций раскрывать в годовой бухгалтерской отчетности показатели потенциально существующих рисков. Кроме того, в документе № ПЗ-14/2020 от 15 июля 2020 года Министерство Финансов РФ обобщило отдельные вопросы бухгалтерского учета и рассказало бухгалтерам о практике формирования информации в условиях распространения новой коронавирусной инфекции [4]. Согласно Трудовому кодексу РФ, кроме всего прочего, работодатель обязан обеспечить безопасность работников и предоставить им нормальные условия труда.

Предприятие берёт на себя расходы на обеспечение защитных мер в связи с распространением вируса. Они подлежат учету в составе расходов по основным видам деятельности. К ним относятся следующие расходные статьи:

1. Расходы на проведение тестирования работников на наличие COVID-19.
2. Расходы, связанные с дезинфекцией рабочих помещений и защитой работников от вируса.

При приобретении средств индивидуальной защиты и дезинфекции помещений их стоимость облагается налогом на прибыль организаций и учитывается на специально открытых для этого субсчетах. Списание данных материалов происходит с учетом их в составе косвенных расходов по основным видам деятельности предприятия.

3. Расходы по обеспечению связи с работниками, осуществляющими работу удаленно.
4. Расходы по доставке работников до места работы и обратно.

В условиях эпидемиологической обстановки для того, чтобы минимизировать использование работниками предприятия общественного транспорта, работодатель может издать приказ о введении такой профилактической меры, как проезд на работу на такси.

При этом, воспользовавшись данным видом транспорта, сотрудник должен составить авансовый отчет и предоставить чеки за поездку для подтверждения целевого использования авансовой суммы [7].

В этом случае оформление авансового отчета отражается по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» в корреспонденции с кредитом счета 71 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» [6].

Однозначно, многим организациям пришлось перейти на удаленный режим работы, а, следовательно, появилась необходимость изменения порядка работы с документами, которые не полностью цифровизованы [9].

В данном случае возникают проблемы подписания документов на бумажном носителе несколькими лицами, работающими в удаленном режиме, обмена документами между разными лицами.

1. Лосева А.С., Фецкович И.В. Внутренний аудит и анализ готовой продукции коммерческих организаций агропромышленного комплекса // Тенденции развития науки и образования. 2019. № 55-9. С.75-78
2. Лосева А.С., Мегаева С.В. Современные проблемы бухгалтерского учета в организациях АПК: учеб. пособие ., Мичуринск: Издательство Мичуринского ГАУ, 2019. - 119 с.
3. Фецкович И.В., Лосева А.С. Оценка качества учетной информации в рамках системного подхода к аудиту // Наука и образование . 2019. Т2. №2. С.101
4. Лосева А.С., Чернышова Ю.И., Кузнецова В.В. Аудит как инструмент финансового контроля // Наука и образование . 2019. Т2. №2. С.19
5. Лосева А.С., Фецкович И.В. Использование системного подхода к оценке качества информации в бухгалтерском учете и аудите // Наука и бизнес: пути развития. 2019. №5 (95). С.95-97
6. Лосева А.С., Фецкович И.В., Попова В.Б. Современные аспекты бухгалтерского учета основных средств // Агротехнологии XXI века. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 100-летию высшего образования на Урале, Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова, 2010. С.60-64
7. Лосева А.С. Роль финансового контроля в обеспечении экономической безопасности на предприятиях АПК / Инновационные достижения науки и техники АПК. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, 2018. С. 511-514.
8. Лосева А.С. Совершенствование методики аудита основных средств в коммерческих предприятиях // Kant.2018. № 1 (26). С.195-199
9. Лосева А.С., Фецкович И.В. Развитие экологического учета на предприятиях масложировой промышленности // Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК - продукты здорового питания. - 2017. №2 (16). С.92-99
10. Фецкович И.В., Лосева А.С. Развитие экологического учёта и анализа на предприятиях агропромышленного комплекса / в сборнике: Лучшая научно-исследовательская работа 2017. Сборник статей победителей VI Международного научно-практического конкурса. 2017. С.69-72.

Лукичёв П.М.¹, Чекмарев О.П.²

Пандемия COVID-19 и её влияние на экономическое развитие в краткосрочном периоде

¹БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова

²Санкт-Петербургский ГАУ
(Россия, Санкт-Петербург)

doi: 10.18411/lj-04-2021-95

Аннотация

В статье проанализированы последствия крупнейших пандемий и оценены экономические влияния пандемии COVID-19 на национальные экономики в краткосрочном периоде.

Ключевые слова: экономические последствия коронавирусного кризиса, пандемия COVID-19, краткосрочный период, covid - мотивированная автоматизация, эффект пандемий 21 века

Abstract

The article analyzes the consequences of the largest pandemics and assesses the economic impacts of the COVID-19 pandemic on national economies in the short term.

Keywords: economic consequences of the coronavirus crisis, COVID-19 pandemic, short-term period, covid - motivated automation, effect of 21st century pandemics

Пандемия COVID-19, охватившая в 2020 году весь мир, оказало самое сильное воздействие на национальные экономики в XXI веке. В связи с этим важно проанализировать изменения в экономике на глобальном уровне, национальном уровне, уровне предприятий и на уровне каждого потребителя, вызванные коронавирусным кризисом. Цель статьи - оценить экономические последствия пандемии COVID-19. Поэтому следует отметить разную степень адаптации отдельных экономик к влиянию коронавирусного кризиса.

Для достижения поставленной цели необходимо сопоставить нынешнюю пандемию с предшествующими, выявить её краткосрочные и долгосрочные последствия для экономического развития. В данной статье акцент будет сделан на краткосрочном периоде, под которым традиционно понимается период полгода – год. Пандемия COVID-19, несмотря на всю её уникальность для нынешнего поколения, далеко не первая пандемия на Земле.

Самые губительные последствия для жизни людей имели пандемии «Черная смерть» (Бубонная чума) 1347-1351 гг., приведшая в смерти 200 млн. человек; оспа, начавшаяся в 1520 г., и на протяжении последующих 17 и 18 веков серия "Великих эпидемий" регулярно разрушавшая города по всей Европе, унося жизни 56 млн. человек; испанский грипп 1918-1919 гг., погубивший 40-50 млн. человек; чума Юстиниана 541-542 гг., унесшая жизни от 30 до 50 млн. человек, живших в Европе, Малой Азии, Северной Африке [1]. При всей условности подсчётов, сделанных до XX века, отметим во всех этих случаях отсутствие вакцинации населения, как средства борьбы с болезнью. Оспа убила с приходом европейцев, по оценкам, 90% коренных американцев. В Европе 1800-х ежегодно умирали от оспы по 400 000 человек. С этих позиций, 2,7 млн. человек, погибших от COVID-19 с 2020г по 16 марта 2021 г, выглядит не так уж внушительно [1].

Однако, следует отметить, что несмотря на то, что раньше было много вспышек заболеваний и человеческих катастроф, с 2000 года наблюдалось заметное увеличение частоты пандемий. Именно учащение пандемий представляет, на наш взгляд, наибольшую угрозу для экономического развития. Многие исследователи, в том числе Garrett [2], Keogh-Brown [3] и совсем недавно Madhav [4] и Fan [5], предсказывали глобальную пандемию.

По одной из версий, которую отстаивают Madhav и др., это связано с увеличением числа вирусных заболеваний среди животных. По нашему мнению, сейчас происходит сочетание нескольких взаимосвязанных причин. Городские агломерации высасывали как пылесос людские ресурсы из других регионов и сельской местности. Наряду с экономическими преимуществами, которые даёт большая концентрация специалистов, скученность населения способствует распространению пандемий. Можно провести следующую аналогию. Учащение пандемий в XXI веке подобно тому, как переход к промышленному птицеводству вызвал рост заболеваний сальмонеллой. Содержание домашних животных в скученных условиях провоцировало заболевания птиц, которое передавалось человеку. Несмотря на все меры, принимаемые в РФ и в мире, её последствия проявляются и сегодня. В среднем в РФ ежегодно регистрируется около 50000 случаев заболевания сальмонеллезом у человека. Летальность от этой инфекции составляет 0,01- 0,02 на 100 тысяч населения, среди детей – 0,03 [6]. Глобализация экономики и повышение уровня жизни населения помогали учащению контактов между людьми разных стран и регионов, что способствовало передаче инфекций в общемировых масштабах. Поэтому не следует считать пандемию COVID-19 совсем уж неожиданной для человечества.

Вместе с тем, масштаб и быстрота распространения пандемии в первые месяцы 2020 года оказались фактически непредсказуемыми как для национальных экономик, так и для национальных систем здравоохранения. Когда разразилась пандемия COVID-19, некоторые страны сильно пострадали в первые месяцы, отчасти потому, что их

инфраструктура общественного здравоохранения была уже перегружена. Неспособность сложившихся в России и в развитых странах систем здравоохранения гибко реагировать на внешние шоки в виде пандемии свидетельствует о необходимости «переналадки» национальных систем здравоохранения к изменившимся условиям совместного глобального проживания человечества. Чем сильнее будет проходить глобализация мировой экономики, тем явнее будет проявляться угроза повторения пандемий. Поэтому условия для быстрого реагирования на появляющиеся пандемии должны быть «встроены» в систему здравоохранения будущего.

Народные хозяйства практически всех стран мира, встретившихся с пандемией в начале 2020 года, испытали шок. Первоначальные меры реагирования на пандемию COVID-19 явно, как понятно сегодня, отражали прогноз краткосрочного (2-3 месяца) неблагоприятного воздействия на экономику. Методы преодоления кризисных явлений, применяемые правительствами, были вполне традиционными в про кейнсианском духе. Различались только размеры государственной поддержки.

Валеева и др., характеризуя пакет мер, принятый правительством России в краткосрочном периоде, акцентируют внимание на их меньшем объёме, чем в странах ЕС. Так, бюджетные меры, связанные с освобождением от уплаты налогов, отсрочкой и понижением налоговой ставки, с прямыми бюджетными субсидиями для предприятий и населения, оцениваются ими в 1,2–1,4% от ВВП России. Эти цифры сопоставимы с показателями в Италии, но они меньше, чем в Германии (2%) и Франции (3,6%). Существенно отличаются гарантийные или кредитные механизмы. В России запланирован объём государственных гарантий на уровне 0,8–1% от ВВП, то есть около 1 триллиона рублей. В Германии этот же показатель равен 20% от ВВП, в Италии – более трети [7]. Означает ли, что большие размеры государственной поддержки дадут лучший экономический эффект для национальной экономики? Показатели меньшего падения объёма ВВП в России, чем в США, Великобритании и странах ЕС доказывают, что нет. Кроме того, рост ВВП за 2020 год в Индии и КНР показывает, что пандемия COVID-19 снизила, но не блокировала долгосрочные преимущества развития экономик этих стран.

Курдин и др. обращают внимание на необходимость поддержки трансформации предприятий в условиях коронавирусного кризиса. Это предполагает меры государственного регулирования, ориентированные на адаптацию предприятий к новому режиму работы [8]. Главное в этих мерах, по нашему мнению, насколько они соответствуют возможностям предприятий использовать их, что происходит последовательно по шести стадиям [9]. Показательной в этом плане является реакция российских предприятий, столкнувшихся с резким падением потребительского спроса в первые месяцы пандемии, по отношению к персоналу. Исследование НИУ ВШЭ «Работа и трудоустройство в условиях эпидемии», показало, что более половины российских работников заявили об урезании заработной платы и потери премий и бонусов. В то же время, значительно меньше респондентов заявляли о задержках заработной платы в период пандемии, что может свидетельствовать о действенной санкционной политике государства в отношении работодателей, не выполняющих требования Трудового Кодекса [10].

В США потеря рабочих мест из-за пандемии COVID-19 происходило неравномерно. Campello et al. (2020) обнаружили, что потеря рабочих мест была более серьёзной в отраслях с высококонцентрированными рынками труда (т. е. где приём на работу сосредоточен среди нескольких работодателей), не торгуемых секторах (например, строительство, медицинские услуги) и в компаниях с ограниченными кредитными возможностями [11].

Среди мер адаптации предприятий к последствиям коронавирусного кризиса следует выделить, по нашему мнению, три направления: «новая» тенденция к удалённой занятости, расширение «нового неравенства» между работниками высокой и средней квалификации и работниками низкой квалификации, *covid - мотивированная*

автоматизация, которая возросла на основе страхов высокой безработицы и закрытия границ для работников мигрантов. Все эти действия приводят, как отмечает Миловзорова М.Н. [12], к «цифровому отбору» в результате которого стать эффективными работниками могут только те, кто готов постоянно обучаться и развиваться, способны понять, что их предыдущие достижения в определенной мере обесцениваются в условиях интенсификации смены технологий.

Меры адаптации предприятий к последствиям коронавирусного кризиса, к сожалению, не смогли предотвратить значительного падения ВВП. Общие потери глобальной экономики от COVID-19 в 2020-2021 году, по предварительным расчётам, превысили 10,3 трлн. долларов. Данная оценка дана по стоимости упущенной продукции: оценивались те товары и услуги, которые мир мог производить, если бы не пострадал от коронавирусного кризиса [13]. Фактически мировое производство вместо ожидаемого роста в 3%, имело падение в 5%, что представляет собой наибольшее снижение со времён Второй Мировой войны.

Появление пандемий и, в частности, COVID-19 связано с развитием общества и глобальных экономических процессов. Большая скученность населения в городских агломерациях вместе с растущей глобализацией дают эффект пандемий 21 века, который проявляется в учащении пандемий и их всемирном охвате. Имеет важное значение утверждение Thomas Vollyку: пандемии постепенно исчезали не из-за вакцинации, а благодаря инвестициям в санитарии и гигиену [14]. Следовательно, требуется изменения национальной политики государственного регулирования в направлении реформирования системы здравоохранения для предотвращения будущих пандемий.

1. Ang C. Visualized: the World's Deadliest Pandemics by Population Impact. URL: Visualizing the World's Deadliest Pandemics by Population Impact (visualcapitalist.com)
2. Garrett, T. A. (2008). Economic effects of the 1918 influenza pandemic: Implications for a modern-day pandemic. Federal Reserve of St. Louis. URL: <https://doi.org/10.20955/r.90.74-94>
3. Keogh-Brown, M., McDonald, S., Edmunds, J., Beutels, P., & Smith, R. (2008). The macroeconomic costs of a global influenza pandemic [Conference paper]. 11th Annual Conference on Global Economic Analysis, Helsinki, Finland. URL: http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2755
4. Madhav N, Oppenheim B, Gallivan M, et al. Pandemics: Risks, Impacts, and Mitigation. In: Disease Control Priorities: Improving Health and Reducing Poverty. 3rd ed. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington (DC); 2017.
5. Fan, Y. Y., Jamison, D. T., & Summers, L. H. (2018). Pandemic risk: how large are the expected losses? Bulletin of the World Health Organization, Vol.96(2), p.129–134. URL: <https://doi.org/10.2471/BLT.17.199588>
6. Рождественская Т.Н., Яковлев С.С., Кононенко Е.В. Профилактика сальмонеллеза птиц. Farm Animals.2012. № 1(1). с. 54-56.
7. Валеева А.В.; Хазиахметова Г.А. Экономика в условиях пандемии. 2020. С.39-43. URL: [ISMEF_2020_39_43.pdf](https://www.ismef.ru/2020/39_43.pdf) (kpfu.ru)
8. Курдин А.А., Коломиец А.Р., Маркова О.А., Служевская В.Д., Филиппова И.Н., Шпакова А.А. Вход в пандемию: первые меры поддержки экономики и первые результаты // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2020. Т. 12. № 2 (36). С. 7-25.
9. Лукичев П.М. Институциональный анализ государственного регулирования//Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2001. № 2. С. 37-44.
10. Гимпельсон В.Е, Капелюшников Р.И. Рынок труда под натиском коронавируса// Центр трудовых исследований ВШЭ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/369698959.pdf> (дата обращения: 20.03.2021).
11. Campello, M., Kankanhalli, G., & Muthukrishnan, P. (2020). Corporate Hiring under COVID19: Labor Market Concentration, Downskilling, and Income Inequality. NBER Working Paper No. 27208. National Bureau of Economic Research. URL: <https://www.nber.org/papers/w27208.pdf>
12. Миловзорова М.Н. Трансформации социальных систем: экорациональный подход//Общество: философия, история, культура. 2021. № 1 (81). С. 13-17.
13. COVID-10trn. The Economist January 9th 2021. p.65.
14. Bollyky Thomas. Plagues and the Paradox of Progress. Why the World Is Getting Healthier in Worrisome Ways. Cambridge, MA. MIT Press. 2018. – 253 pages.

Лукичёв П.М.¹, Чекмарев О.П.²**Экономические последствия коронавирусного кризиса в долгосрочном периоде**¹БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова²Санкт-Петербургский ГАУ
(Россия, Санкт-Петербург)

doi: 10.18411/lj-04-2021-96

Аннотация

В статье охарактеризовано влияние пандемии COVID-19 на национальные экономики в долгосрочном периоде. Проанализированы «пессимистический» и «оптимистический» сценарии выхода из коронавирусного кризиса.

Ключевые слова: экономические последствия коронавирусного кризиса, долгосрочный период, государственное регулирование

Abstract

The article describes the long-term impact of the COVID-19 pandemic on national economies. Analyzed the "pessimistic" and "optimistic" scenarios for overcoming the coronavirus crisis.

Keywords: economic consequences of the coronavirus crisis, long-term period, government regulation

Сейчас, весной 2021 года, стало ясно, что пандемия COVID-19 не только нанесла громадный ущерб мировой экономике, но и деформировала структуру экономики, большинство цепочек поставок, современный рынок труда. Цель данной статьи – проанализировать экономические последствия коронавирусного кризиса в долгосрочном периоде на уровне национальной экономики. Под долгосрочным периодом подразумевается временной период, превышающий один год. Особо важно, на наш взгляд, разделить те изменения в экономике, которые характерны только для периода пандемии, от изменений, которые останутся постоянно.

Из нашего сегодняшнего дня, когда пандемия COVID-19 перевела нашу жизнь и экономическое развитие в долгосрочный период, можно обсуждать недочёты мер, принимаемых в прошлых пандемиях для того, чтобы лучше справляться с будущими пандемиями. В частности, Варго (2020) приходит к выводу, что нефармацевтические вмешательства, реализованные во время пандемии испанского гриппа 1918 года, не привели к снижению общей смертности [1]. Это произошло потому, что вмешательства не поддерживались в течение достаточно длительного периода времени. По его оценкам, средняя продолжительность закрытия школ и запрета на собрания составляла всего 36 дней, тогда как средняя продолжительность карантина / изоляции составляла 18 дней. Эти цифры были довольно небольшими по сравнению с количеством дней, в течение которых была активна пандемия испанского гриппа 1918 года. Появление второй и третьей волн коронавирусного кризиса в большинстве стран показывает правоту Варго и необходимость более длительного карантина при генезисе следующей пандемии.

Долгосрочный период действия коронавирусного кризиса обуславливает всё больше изменений, воздействующих на национальные экономики и требующих ответной реакции. Пандемия резко изменила привычные рамки, в которых осуществлялись производство и потребление. Государственное регулирование национальной экономики должно отвечать на эти вызовы [2]. Приведём несколько примеров. Сейчас в период пандемии увеличилось число работников, трудящихся на зарубежные компании, а живущих в своей стране. Возросло число лиц, чей труд организован электронными платформами (Uber и др.). Цифровые компании (Facebook, Google, Amazon) сами определяют, что можно, а что нельзя делать в Интернете,

блокируя иногда правительственные действия. Резко сократилось количество видов трудов, требующих непосредственного контакта с другими людьми, и одновременно возросла потребность в работниках, имеющих возможность трудиться удалённо. В ситуации, когда и население, и бизнес ждут поддержки, как национальным правительствам относиться к этим вызовам времени с помощью мер государственного регулирования и национальных стандартов? Наверно, полагаться только на государственный сектор не стоит. Важную роль в совместном противостоянии негативному воздействию пандемии COVID-19 могла бы сыграть современная кооперация [3], которая не заслужена отодвинута на периферию экономической жизни в РФ.

Будущее развитие национальных экономик во многом зависит от того, насколько правильно и объективно страна (руководство страны) оценит существующие реально изменения рынка труда и возможности развития. Здесь сталкиваются два основных подхода, которые условно могут быть названы «оптимистический» и «пессимистический». Оба этих подхода действуют на основе рациональных ожиданий, позитивных или негативных, экономических агентов в условиях сохраняющейся неопределённости.

Представители первого подхода исходят из ситуации «отложенного спроса», которая сложилась в период пандемии COVID-19. «Отложенный спрос», в отличие от большинства предшествующих рецессий, был вызван не столько падением экономической уверенности, сколько внешними ограничениями. Как только будет вакцинировано большинство населения страны, так хозяйственная жизнь восстановится в полном объёме. Люди и фирмы будут расходовать накопившиеся у них средства и экономический рост превысит докризисные значения. Правительства, как это делает сейчас, например, администрация Байдена, может поддержать этот рост своими государственными расходами.

Представители второго подхода опираются на опыт предшествующих пандемий человечества и психологические аспекты экономической политики.

J. Kozłowski и др. (2020) в COVID-19 исходят из того, что инвестиционные решения людей определяются их представлениями о будущем [4]. То есть их исследование основано на применении концепции рациональных ожиданий к сегодняшним процессам. На риски, в свою очередь, влияет опыт экономических агентов, и добавление к этому опыту сильного негативного шока, такого как COVID-19, может привести к массовому пересмотру убеждений, которые сохранятся на протяжении всей их жизни.

Ощутимый, стойкий и серьёзный вред, связанный с реальной пандемией, формирует убеждения о вероятности другого подобного шока, чего не могут сделать абстрактные знания. Главное в модели авторов, что выгодно отличает её от других исследований, это то, что они не замыкаются на сегодняшних потерях и текущей реакции экономических агентов, а раскрывают долгосрочный механизм взаимосвязи между производством и инвестициями после пандемии. Объём производства восстанавливается после первоначального серьёзного шока весны - лета 2020 года, но не возвращается к прежней траектории роста. Частично этот долгосрочный депрессивный эффект можно объяснить «устареванием капитала»: тем фактом, что часть существующего основного капитала больше не может использоваться так же эффективно, как раньше, или вообще не может использоваться. Например, офисные помещения или торговые центры будут использовать менее интенсивно в качестве меры предосторожности. Но люди также пересматривают свои ожидания в отношении возврата будущих инвестиций, потому что они ожидают, что пандемии станут более вероятными. Это приводит к меньшим инвестициям при прочих равных условиях и более медленному росту. В долгосрочной перспективе ВВП будет на целых 4% ниже

докризисного уровня. Авторы считают, что текущая дисконтированная стоимость потерь, связанных с устареванием капитала и изменением убеждений, может быть в десять раз больше, чем стоимость первоначального шока. И большая часть долгосрочных потерь связана с пересмотром убеждений. Пока вторая волна пандемии в начале 2021 года и локдауны в Западной Европе полностью подтверждает эту модель и подкрепляет формирование негативных рациональных ожиданий у экономических агентов.

Sengupta также считает, что будущие затраты на пандемию COVID-19, вероятно, превысят нынешние затраты - как некоторые указывали в случае эпидемии испанского гриппа. Это особенно вредит развивающимся странам, таким как Индия, которые находятся на пороге реализации своего «демографического дивиденда» за счет вклада большого числа работающего населения [5].

Céspedes и др. сформулировали минималистскую экономическую модель, в которой COVID-19 ведёт к потере производительности [6]. Авторы предсказывают порочный круг, вызванный потерей производительности, вызывающей снижение стоимости залога, что, в свою очередь, ограничивает объём заимствований, что впоследствии приводит к сокращению занятости и последующему снижению производительности. Таким образом, шок от COVID-19 усугубляется «роковой петлей из-за безработицы и дефляции цен на активы». Fornaro и Wolf (2020) придерживаются аналогичных позиций [7].

Заслуживающей внимания является концепция «геометрии шока», созданная Carlsson-Szlezak и др. (2020a) [8], и описывающая различные типы восстановления после негативных макроэкономических шоков. По их мнению, существуют три основных сценария восстановления экономики после пандемии COVID-19. Во-первых, есть наиболее оптимистичный вариант, обозначенный как «V-образный», при котором совокупный объём производства смещается и быстро возвращается к докризисному уровню. Во-вторых, существует «U-образный» путь, при котором объём производства быстро падает, но не возвращается на докризисный путь. Разрыв между прежней траекторией выпуска и фактической остается большим. В-третьих, в случае очень мрачной «L-образной» траектории производительность падает, достигается впадина, но последующие темпы роста остаются очень низкими. Разрыв между прежним и новым путями выпуска продукции продолжает увеличиваться. По мнению авторов второй сценарий является наиболее реалистичным.

Примечательно, что Carlsson-Szlezak и др. (2020b)[9] утверждают, что после предыдущих пандемий, таких как испанский грипп 1918 года, азиатский грипп 1958 года, гонконгский грипп 1968 года и вспышка атипичной пневмонии 2002 года, экономики имели тенденцию к "V-образному" восстановлению. Однако не означает, по нашему мнению, что модель восстановления экономики COVID-19 будет однозначной. Это связано с тем, что ожидаемые меры по социальному дистанцированию и изоляции окажут гораздо большее влияние на занятость.

По словам Vollyky, пандемии, как правило, выявляют неспособность инвестировать в инфраструктуру здравоохранения и требуют от правительств радикальных изменений, чтобы гарантировать, что они не вернуться. «Вопрос в том, получим ли мы на этот раз те же социальные реформы, которые положили конец предыдущим пандемиям?» [10].

Пандемия станет поворотным пунктом в экономике и макроэкономической политике XXI века. В связи с этим, важным является проблема: насколько быстро и насколько последовательно начнётся восстановление экономики, и смогут ли национальные правительства, включая руководство Российской Федерации провести экономические и социальные реформы в ответ на вызовы времени. Поскольку

пандемии в XXI веке будут повторяться чаще, чем раньше, то это потребует мер экономической политики, новой многосторонней стратегии здравоохранения и может быть расселения людей из мест скученного проживания в городских агломерациях.

1. Barro, Robert J. (2020). “Non-Pharmaceutical Interventions and Mortality in U.S. Cities during the Great Influenza Pandemic, 1918-1919”. In: NBER Working Paper Series 27049, pp. 1–19.
2. Лукичев П.М. Рынок труда будущего. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. – 219 с.
3. Чекмарев О.П., Лукичев П.М., Аверьянова Е.В. Современная кооперация: потенциал и проблемы развития: Монография/Под. ред. Чекмарева О.П. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. – 188 с.
4. Kozlowski, J., Veldkamp, L., Venkateswaran, V. (2020). Scarring Body and Mind: The Long-Term Belief-Scarring Effects of COVID-19. NBER Working Paper No. 27439. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27439>
5. Sengupta S. Coronavirus, Population and the Economy: A Long-Term Perspective. The Indian Economic Journal. 2020. Volume: 68 issue: 3, page(s): 323-340.
6. Céspedes, L. F., Chang, R., & Velasco, A. (2020). The Macroeconomics of a Pandemic: A Minimalist Model. NBER Working Paper No. 27228. National Bureau of Economic Research. URL: <https://doi.org/10.3386/w27228>
7. Fornaro L., Wolf, M. (2020). Covid-19 Coronavirus and Macroeconomic Policy. Barcelona GSE Working Paper No. 1168. Barcelona Graduate School of Economics. URL: <https://fondazionecerem.it/wp-content/uploads/2020/04/GSE-Covid-19-Coronavirusand-Macroeconomic-Policy.pdf>
8. Carlsson-Szlezak, Philipp, Reeves, M., & Swartz, P. (2020a). Understanding the Economic Shock of Coronavirus. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2020/03/understanding-the-economic-shock-of-coronavirus>
9. Carlsson-Szlezak P., Reeves M., Swartz P. (2020b). What Coronavirus Could Mean for the Global Economy. Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2020/03/whatcoronavirus-could-mean-for-the-global-economy>
10. Bollyky Thomas. Plagues and the Paradox of Progress. Why the World Is Getting Healthier in Worrisome Ways. Cambridge, MA. MIT Press. 2018. – 253 pages.

Магомадов Э.М., Башаев А.А., Манцаев Х.-А.У.

Особенности рынка труда в среднем по России и в регионах Северо-Кавказского федерального округа

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-97

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические основы рынка труда, выявлены ключевые проблемы безработицы, а также проведён сравнительный анализ по безработице в СКФО и в среднем по России. Актуальность данной темы обусловлена тем, что с каждым годом в регионах СКФО наблюдается рост безработицы на рынке труда, занятого населения становится меньше. Для разработки стратегии по борьбе с безработицей, рассматриваются данные консолидированного бюджета по Северо-Кавказскому Федеральному округу.

Ключевые слова: Рынок труда, уровень безработицы, уровень занятости.

Abstract

The article examines the theoretical foundations of the labor market, identifies the key problems of unemployment, and also provides a comparative analysis of unemployment in the North Caucasus Federal District and the average in Russia. The relevance of this topic is due to the fact that every year in the regions of the North Caucasus Federal District there is an increase in unemployment in the labor market, the employed population is becoming less. To develop a strategy to combat unemployment, we consider the data of the consolidated budget for the North Caucasus Federal District.

Keywords: Labor market, unemployment rate, employment rate.

Рынок труда — это система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения.

Существуют факторы, которые влияют на спрос на рынке труда [1] (см. рис.1)

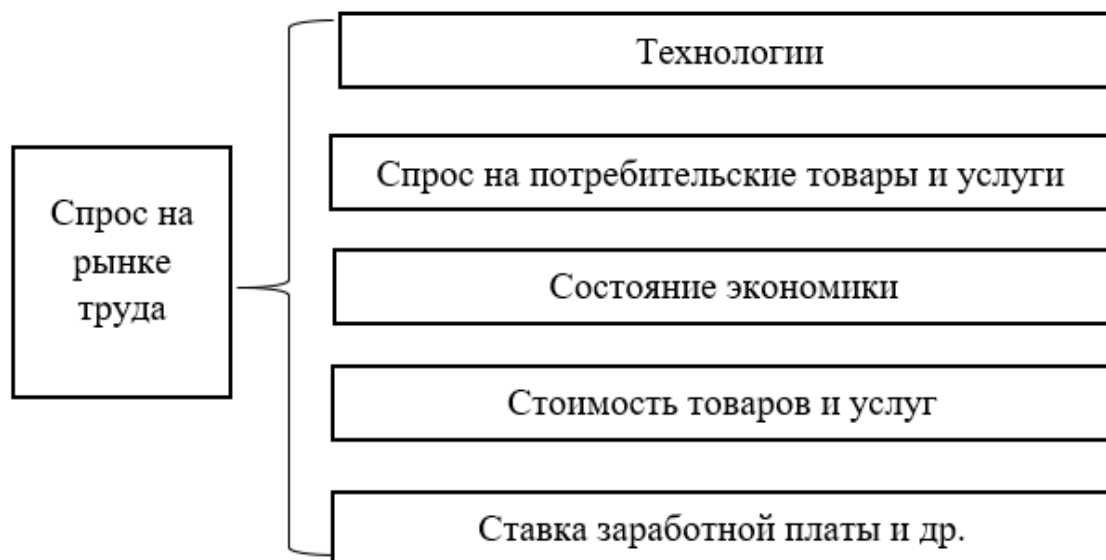


Рисунок 1. Факторы спроса на рынке труда

Разберем подробнее данные факторы. Под **технологиями** понимается, мобилизовано ли рабочее место. Необходимо определить, в каком количестве работников вы нуждаетесь. В данном случае, если предприятие автоматизировано, то в большом количестве работников необходимость отпадает. Так как будет нецелесообразно нанимать большое количество работников, и формировать на такое предприятие большой спрос на рынке труда тоже нет необходимости.

Говоря о **состоянии экономики**, отметим, что 2020 год, как всем известно, был очень сложным. Больше всего пострадали такие области как рестораны, кафе, спортзалы и др. Из-за этого, спрос на труд специальностей, связанных с данными отраслями, существенно упал. Также это коснулось и спроса на потребительские товары и услуги.

Качество труда и производительность. Во все времена этот фактор будет неотъемлемым. Качественный труд очень ценится на рынке труда, так как, каждый работодатель, заинтересован в качественно выполненной работе. Приведем пример, предположим, что у вас на предприятии количество работников составляет 10 человек, и они работают качественно и быстро. И у вас есть конкурент, у которого 100 человек, и при этом они работают некачественно. Разумеется, работодатель будет заинтересован в первом варианте. **Стоимость товаров и услуг.** Как известно, один и тот же продукт может стоить по-разному. Разумеется, есть товары с разным составом, производители и наценки на товар тоже разные. Все этому есть логическое объяснение. У малого бизнеса, у которой продукт стоит недорого, и выручка с него небольшая, работа как правило всегда некачественная (под работой подразумевается исключительно работа персонала). У продукта подороже и работа кадров качественней, так как заработная плата намного больше. У предприятий с маленьким денежным оборотом не будет средств для найма новых сотрудников, соответственно, спрос на рынке создавать нецелесообразно. Помимо спроса существует и предложение. Факторы, которые влияют на предложение на рынке труда изображены на рисунке 2.

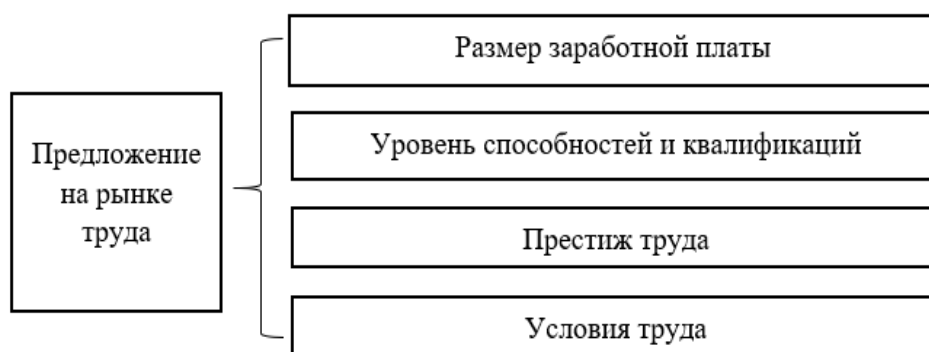


Рисунок 2. Предложение на рынке труда

Заработная плата является неотъемлемой частью рынка труда, так как без нее люди просто не будут работать. Разумеется, чем выше заработная плата у человека, тем меньше желания уволиться с работы. Или же при поиске работы, почти все, без исключения, ищут для себя престижную и высокооплачиваемую работу. Так было во все времена. Из этого вытекает следующий фактор, уровень способностей и квалификации. Как всем известно, чем выше навык у работника, тем ценнее он становится.

Для повышения навыка работники проходят различные курсы по повышению квалификаций. Естественно ожидать после этого повышения заработной платы или повышения в должности.

Условия труда тоже очень важны, так как не все работники сочтут уместным работать в необорудованном, грязном офисе, где необходимо работать на своем компьютере. Чем выше условия труда, и заработная плата, тем больше желающих будет работать на предприятии. В данной работе проведен сравнительный анализ рынка труда в Северо-Кавказском федеральном округе. А также, акцентировано внимание на показателях по России. Как было сказано выше, 2020 год стал для большинства граждан РФ очень сложным. Уровень безработицы значительно вырос, спрос на труд стал значительно меньше. Проанализируем, рынок труда по Северо-Кавказскому федеральному округу за 2018-2020 год. (см. рис.3)

Наименование	Среднегодовая численность занятых			Занятость			Безработица		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Респ. Дагестан	1385,3	1382,1	1351	1225,3	1202,8	1131,1	160,0	179,3	219,9
Респ. Ингушетия	248,9	251,0	236,3	182,6	184,2	180,0	66,3	66,6	83,3
Кабардино-Балкар. Респ.	448,2	443,1	456,7	401,2	395,4	382,2	47,0	47,7	74,4
Карачаево-Черкес. Респ.	215,2	203,6	201,6	189,3	179,8	170,8	25,9	23,7	30,8
Респ. Северная Осетия	348,6	312,0	327,6	312,1	275,0	278,7	36,5	36,0	48,9
Чеченская Респ.	629,4	634,4	655,5	543,1	548,5	520,8	86,3	85,9	134,7
Ставропольский край	1377,2	1382,7	1377,0	1308,0	1315,7	1281,6	69,0	66,9	95,4

Рисунок 3. Среднегодовая численность занятых и безработных по СКФО за 2018-2020 год

Как видим, с каждым годом безработица растет, численность занятых людей нестабильна. Например, в Карачаево-Черкесской республике каждый год численность занятых людей стабильно падает, безработица растет. В статистике особое внимание

уделяют женщинам и мужчинам. При составлении годового отчета помимо среднегодовой численности занятых и безработных так же создают отдельные пункты с численностью занятых и безработных мужчин и женщин, а также с безработными мужчинами и женщинами.

Как представлено на рисунке 3., численность занятых падает во всех регионах. Для того, чтобы узнать в процентном соотношении уровень безработицы необходима формула (см. рис.4).

$$\text{Уровень безработицы (\%)} = \frac{\text{Численность безработных}}{\text{Численность экономически активного населения}} \cdot 100;$$

Рисунок 4. Формула расчета по безработице

Рассчитаем уровень безработицы (УБ) в республиках. В целом по СКФО численность рабочей силы составляет 4 632,7 млн. человек, из них занятые - 3 945,2 млн. человек, безработные - 687,4 тыс. человек.

В Республике Дагестан УБ за 2018 год составляет 11,6%, за 2019 год - 13%. Безработица в процентном соотношении на 2020 год составляет 16,2%.

В Ингушетии, УБ за 2018год составляет 26,6%, за 2019 год - 28,8%. УБ за 2020 год составляет 35,2%.

Уровень безработицы в Кабардино-Балкарии за 2018год составляет 10,5%, за 2019 год - 10,8%. УБ за 2020 год составляет 16,2%.

В Карачаево-Черкесской республике УБ на 2018 год составляет 12%, за 2019 год - 11,7%. Можно заметить, что за 2018-2019 год, процент безработицы уменьшился, но в 2020 году он вновь увеличился и составил 15,2%.

В Северной Осетии так же заметно ухудшение ситуации. В 2018 году УБ составляет 10,5%, в 2019 году - 11,6%. По состоянию на 2020 год УБ составляет 14,9%.

В Чеченской Республике ситуация выглядит не лучшим образом. В 2018 году УБ составляет 13,7%, в 2019 году - 13,5, но в 2020 году ситуация ухудшилась и УБ составляет 20,5%.

В Ставропольском крае ситуация намного лучше, чем у других регионов. В 2018 году УБ составлял 5 %, в 2019 году составлял 4,8%. Наблюдалось понижение. В 2020 году УБ составляет 6,9%.

Для лучшей наглядности изобразим полученные на графике. (см. график 1.)

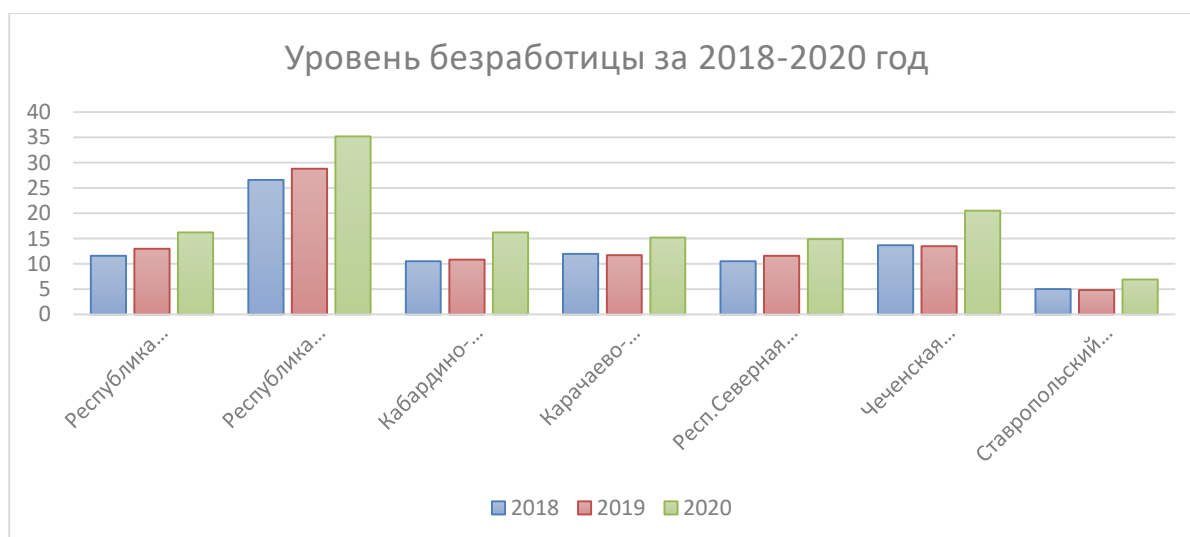


График 1. Уровень безработицы регионов СКФО за 2018-2020 гг.

Исходя из данных графика, можно сделать вывод, что наибольший уровень безработицы за последние года наблюдается в Ингушетии.

Проведем анализ работающего населения в СКФО. К сожалению, занятого населения с каждым годом становится все меньше. В регионах СКФО заметно снижение работающего населения (см. рис.4).

Приведем ниже данные по уровню занятости в регионах СКФО (рис.6), рассчитанные по формуле [1]

$$K_{зн} = \left(\frac{S_{зн}}{S} \right) * 100\%,$$

где $S_{зн}$ - численность занятого населения;

S - общая численность населения.

Наименование	2018	2019	2020
Респ. Дагестан	51,3	52	48,2
Респ. Ингушетия	55,0	57,9	49,1
Кабардино-Балкар. Респ.	63,2	62,0	55,5
Карачаево-Черкес. Респ.	50,5	47,9	45,4
Респ. Северная Осетия	61,6	49,0	49,9
Чеченская Респ.	56,9	56,4	52,2
Ставропольский край	56,7	57,2	55,7

Рисунок 6. Уровень занятости с 2018-2020 гг.

Исходя из данных рисунка 6, можно сделать вывод, что и занятость населения в регионах также снижается. Елена Варшавская, профессор кафедры управления человеческими ресурсами, объясняет высокий уровень безработицы тем, что в регионах очень много молодежи, которые, к сожалению, с низким уровнем образования [8].

Молодым специалистам, всегда сложнее найти работу, так как нет опыта, или опыт есть, но его мало. Также профессор Варшавская утверждает, что экономика в СКФО, в большей мере, построена на предпринимательстве (частные магазины, малый бизнес). И в завершении хотелось бы добавить, что в СКФО уровень безработицы весьма высок, уровень жизни в регионах низок, большинство уезжают в другие города, но есть и те люди, которые получают пособия по безработице. Если сравнить выплаты пособий по безработице, например, с Москвой, пособие по безработице весьма маленькое. Но для большинства регионов СКФО это пособие является весьма значимым. Следует отметить, что такая ситуация происходит не только в СКФО. В России так же имеются и другие регионы с высоким уровнем безработицы. По данным Федеральной службы статистики в России 75 млн работающих человек, из них 4,4 млн человек являются безработными (см. рис.7).

	Численность рабочей силы, тыс. человек	В том числе		Уровень, в %		
		занятые	безработные	участия в рабочей силе	занятости	безработицы
Российская Федерация	75183,8	70602,8	4581,0	62,2	58,4	6,1

Рисунок 7. Данные Федеральной государственной службы статистики по России за 2020 год.

Исходя из вышесказанного, можно с уверенностью сделать вывод, что безработица в регионах СКФО растет. Занятость населения сильно упала в период за 2018-2020 год. Обусловлено это тем, что не соответствуют темпы создания рабочих мест и увеличения трудовых ресурсов. Для того, чтобы нормализовать данную ситуацию с безработицей, необходимо сделать акцент на сохранении рабочих мест. Во время пандемии многие профессии перешли на дистанционный режим работы, но, к сожалению, есть профессии, которые не могут перейти на дистанционный режим работы. Также необходимо дать стимул безработным людям, которые живут на пособия, так как пособие по безработице является существенным в регионах СКФО. Необходимо уделить особое внимание гражданам с ограниченными возможностями. Создание рабочих мест для таких людей позволит улучшить ситуацию на региональном рынке труда.

1. Корнейчук, Б. В. Рынок труда: учебник для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 263 с.
2. Федеральная служба государственной статистики Республика Дагестан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dagstat.gks.ru/rintrud> (дата обращения 09.03.2021)
3. Федеральная служба государственной статистики Республика Ингушетия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://stavstat.gks.ru/folder/29855> (дата обращения 09.03.2021)
4. Федеральная служба государственной статистики Кабардино-Балкарская Республика [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://stavstat.old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/ru/statistics/kbrStat/employment/ (дата обращения 09.03.2021)
5. Федеральная служба государственной статистики Карачаево-Черкесская Республика [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://stavstat.old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/ru/statistics/kchrStat/employment/ (дата обращения 09.03.2021)
6. Федеральная служба государственной статистики Чеченская Республика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://chechenstat.gks.ru/folder/38735/> (дата обращения 09.03.2021)
7. Федеральная служба государственной статистики Ставропольский край [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://stavstat.gks.ru/folder/28418> (дата обращения 09.03.2021)
8. Рамблер новости статья [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://news.rambler.ru/other/42538863-bezrabotitsu-v-ingushetii-obyasnili-urovнем-ekonomiki-xix-veka/> (дата обращения 09.03.2021)

Манаков Н.А., Мамий С.А.

Корпоративизм как способ преодоления экономического кризиса

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени

И.Т.Трубилина»

(Россия, Краснодар)

doi: 10.18411/lj-04-2021-98

Аннотация

В статье дан краткий обзор на экономическую ситуацию в России, выявлена структура хозяйства страны. В ходе работы выявился ряд недостатков, в результате чего были предложены способы их решения путем более детального внедрения корпоративной системы.

Ключевые слова: кризис, экономика, корпоративизм, государственное устройство.

Abstract

The article provides a brief overview of the economic situation in Russia, reveals the structure of the country's economy. In the course of the work, a number of shortcomings were

revealed, as a result of which methods were proposed to solve them through a more detailed implementation of the corporate system.

Key words: crisis, economics, corporatism, state structure.

2020 год ознаменовался новой пандемией и началом очередного витка связанного с ней экономического кризиса. Само это явление происходит с такой частотой, что уже давно никого не удивляет, и более того, в определенном смысле является благом, поскольку позволяет экономике «очиститься» от неэффективных субъектов экономических отношений. Однако, если в развитых странах Запада после очередного падения экономики происходит последующий подъем, то в России случилась, в лучшем случае, стагнация, длящаяся не один десяток лет. О причинах, следствиях, а так же способах решения этой наиболее важной проблемы общества и пойдёт речь в данной статье.

Для наиболее объективной оценки реального положения дел обратимся к статистическим показателям разных областей хозяйственной жизни страны. Какова же структура российской экономики? 50,8% российского экспорта в 2017 г. приходится на нефть, газ и нефтепродукты. На долю машиностроения и приборостроения приходится лишь 5,9%. При этом импортируется продукция машиностроения и приборостроения на 44,2%. Экспортирует Россия преимущественно в Китай – 11%. На 2-м месте – Нидерланды (8,1%). 3-е место – Германия (5,8%). И лишь на 4-м месте – союзная республика Беларусь (5,4%). На 5-м месте уже США (4,5%). На 1-м месте по импорту – Китай (20%). 2-е место – Германия (12%). На 3-м месте – Беларусь (5,7%). США – на 4-м месте (4,9%).

Центробанк России приводит следующие сведения по внешнему долгу РФ по состоянию на 11 октября 2018 года:

Внешний долг Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2018 года, по предварительной оценке Банка России, составил 467,1 млрд долларов США, уменьшившись с начала года на 51,0 млрд долларов США, или на 9,8%. Снижение задолженности перед нерезидентами произошло главным образом в результате сокращения внешних долговых обязательств частного сектора.

Рассматривая этот процесс в динамике, мы видим, что в целом долговая зависимость РФ увеличивалась с течением лет, что может свидетельствовать о компрадорском характере капитализма в РФ. Вероятно, падение тренда после достижения пика в июле 2014 г. связано с санкциями, предпринятыми против российских компаний со стороны США. Также следует обратить внимание на кризисный пик-2008.

Занятость: с 2000-го года наблюдается пик безработицы в 2009 г, что, вероятно, связано с мировым экономическим кризисом, начавшимся в 2008 году, в значительной мере по причине ипотечного кризиса в США. Следующий пик безработицы – кризис 2016 г. Согласно данным Росстата, в России продолжает сокращаться доля работников в секторе обрабатывающей промышленности, в сельском хозяйстве, растёт доля работников в сфере добычи полезных ископаемых и строительства, транспорта и хранения, образования и здравоохранения, досуга и отдыха. Информатизация стабильна. Примерно для половины россиян длина рабочего дня ощутимо превышает 8 часов, что свидетельствует о том, что трудовой кодекс носит перманентно формальный характер. Доля работающих более 40 часов в неделю варьирует для населённых пунктов различной величины. Наивысшего значения она достигла в 2016 г. в посёлках городского типа. Менее всего перерабатывают в городах, численностью от 250 до 500 тыс. человек. Сверхурочные при этом оплачиваются чаще всего руководителям.

Как следствие – постепенный рост числа забастовок. В 2019 году большинство забастовок, демонстраций и других форм трудовых конфликтов были спровоцированы низким уровнем оплаты труда и задержкой зарплат.

73% конфликтов пришлось на экономические причины, что не удивительно, если учесть долг российских работодателей перед своими сотрудниками на сумму в 2,57 млрд рублей (по состоянию на 1 июля 2019 года).

Далее прокомментируем демографические показатели РСФСР и РФ. Первый вариант графика динамики рождаемости и смертности в РФ.

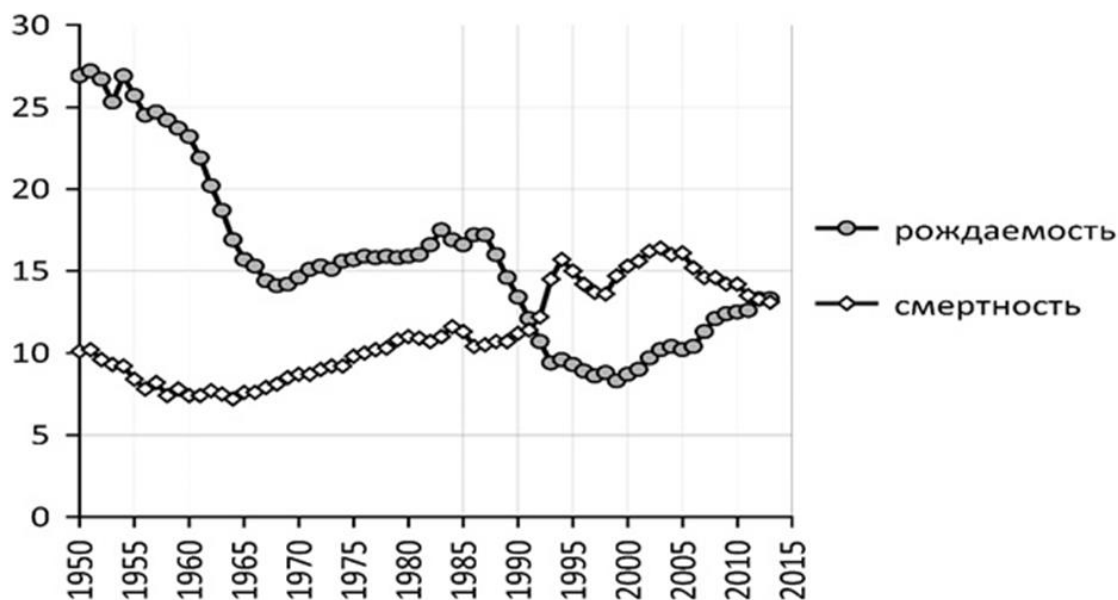


Рисунок 1. Динамика смертности и рождаемости

Мы видим, что смертность и рождаемость на 1000 человек в РСФСР падали до середины 60-х годов, что может объясняться тем, что большая доля населения страны была истреблена во время войны, и мало кому было умирать и рожать. В 1965 г. падение смертности достигает дна, и её уровень вновь начинает расти. Следом за смертностью пускается в рост рождаемость. С перестройкой смертность и рождаемость меняют направление и в начале 90-х образуют так называемый «ельцинский крест» в начале 90-х. В начале 10-х годов рождаемость и смертность снова встретились, и власти этим хвалятся.

Пусть рассмотренный график, однако, вас не обольщает. Рождаемость в РФ ни разу не достигла советского минимума, а смертность в РФ, спускаясь вниз, ни разу не задела советский максимум. Более того, в 2016 г. кривые снова встретились, и мы продолжили вымирать.

Миграция из России и в Россию в последнее время усилилась. Эта тенденция началась в 2010 г. для иммиграции и в 2011 г. для эмиграции. Отток населения из РФ в 2017 г. достиг рекордного значения за 20 лет.

Основной поток мигрантов следует из стран СНГ и в страны СНГ. Если в 1997 г. в страны дальнего зарубежья больше эмигрировали, то теперь оттуда больше иммигрируют.

Мигрирует население и внутри России. Наибольшее положительное сальдо миграции в 2013 г. наблюдалось для Центрального ФО, на 2-м месте – Северо-Западный ФО. Наибольшее отрицательное сальдо миграции в 2013 г. наблюдалось для Приволжского ФО. Вероятно, проблема миграции и, в частности, трудовой миграции, есть аспект проблемы «лишних» людей.

Подводя некоторый итог можно сделать вывод, что на лицо катастрофическая деиндустриализация, бедность и безработица, отток населения. И все это на фоне продолжающегося обогащения бизнеса за счет недр страны. В условиях, когда страдает

и население, и государство, как никогда остро ощущается необходимость выработки новой стратегии и серьезной корректировки выбранного пути. Для этого в первую очередь необходимо определиться с субъектом преобразований, которым во все времена всегда выступало государство. Лишь у решительно настроенной политической элиты хватит воли и сил не только начать, но и довести до конца необходимые реформы, такие как развитие обрабатывающей промышленности, начиная с товаров группы «А» (производство средств производства). Это послужит началом в деле реиндустриализации, столь необходимой нашей стране для любой отрасли. Международное разделение труда жизненно важно для ресурсозависимых стран. Россия же обладает столь редким потенциалом к автаркии, т.е. полной независимости от товаров других стран и главным убытком является не налаживание своего производства, которое окупится лишь в долгосрочной перспективе, а отказ от использования такой возможности. Отсутствие же выгод в ближайшей перспективе чаще всего волнует частного предпринимателя, но не государство, цели которого порой выходят дальше одной лишь прибыли. Интересы нации, в первую очередь вопрос о самом ее существовании и процветании, всегда стояли и будут стоять выше эгоистических настроений индивидуалистов, хотя и в исключительных случаях это бывает допустимо, а для реализации этих коллективных, общих интересов и существует власть. Для достижения успеха такое государство должно стать полноценным арбитром, способным поддерживать баланс между подчас противоречивыми интересами предпринимателей и наемных работников, чем и обусловлена еще одна причина необходимости авторитарности.

Кто говорит «либерализм» – говорит «индивид»; кто говорит «корпоративизм», тот говорит «государство». Но корпоративное государство не реакционно, а отчасти даже революционно, поскольку предвосхищает решение определенных универсальных проблем, поставленных во всех областях: в политической сфере — раздроблением партий, самоуправством парламента, безответственностью законодательных собраний; в экономической сфере — все более обширной и мощной профсоюзной деятельностью, как в рабочем секторе, так и в промышленном, их конфликтами и соглашениями; в области моральной — необходимостью порядка.

Однако у всего есть разумные пределы, и в случае с жесткой властью этой границей является экономика. Ограниченное вмешательство путем налогов и кредитования способно направлять хозяйство в нужное русло, национализация стратегически важных отраслей вроде добычи ресурсов и ряда других так же порой бывает полезной, отчего мы уже имеем предприятия с высокой долей гос. участия наподобие Газпрома. Однако чрезмерное вмешательство в экономику вместо сбалансированного производства и распределения принесет с собой дефицит, низкий ассортимент и качество, как это уже было в странах с полноценным государственным капитализмом, поскольку монополист в лице государства не боится потерять потребителя за отсутствием альтернативы у последнего. С другой стороны, полный отпуск цен может повлечь инфляцию, наподобие той, что была в 90-х годах прошлого столетия.

Таким образом, общий принцип реформ можно охарактеризовать как сочетание политического авторитаризма и экономического либерализма. В противовес различным теоретическим построениям обществ будущего, данный принцип нашел свое применение в реальной жизни, а именно в Сингапуре. Ли Куан Ю ввел меры жесточайшей борьбы с коррупцией, которая была неотъемлемой частью прошлой колониальной экономической модели, и приступил к осуществлению программы строительства дешевого жилья, создания рабочих мест и индустриализации за счет иностранных инвестиций. Одновременно он вел политику сближения различных этнических групп острова с целью создания новой уникальной идентичности народа Сингапура, основанной на мультикультурализме. Наличие цензуры, солидного списка

штрафов (например, за жвачку) и ряда других ограничительных мер лишь способствовало «воспитанию» молодой нации. И в отличие от прочих социальных экспериментов XX века, этот «самолет взлетел» с первого раза.

Впрочем, все вышесказанное имеет смысл лишь тому человеку, для кого своя страна это нечто большее, чем просто кормушка и место для заработка, а собственный народ больше, чем просто временные попутчики. Либеральная повестка навязывает человеку принцип толерантности и интернационализма, иногда даже ценой своей собственной культуры. Связь с родными традициями приносится в жертву вечной погони за доходом, но вот вопрос, способен ли такой «гражданин мира» обжиться на новом месте и полюбить чужую культуру, если не в состоянии ценить даже ту, в которой родился?

Однако, очевидно, что не все зависит от одного человека и нередко люди лишь вынуждены рефлексировать в рамках существующих условий, что является лишним аргументом для становления на новый путь развития социума. Обществу не нужны навязанные противоестественные ценности, ослабляющие его, как и не нужны новые тираны, способные навредить собственному народу сильнее, чем любой воображимый противник. А потому мы говорим «нет» либеральному хаосу рынка, «нет» диктатуре страха, но мы говорим «да» власти, прислушивающейся к чаяниям своего народа. Мы приветствуем сильную власть, полную решимости отстаивать до конца интересы нации и не боящуюся прибегать к любым необходимым средствам для этой наивысшей цели. И потому в рамках подобной власти мы говорим: все в государстве, ничего вне государства, ничего против государства.

1. Козырева П. М., Смирнов А. И. Население и бизнес: дефицит доверия, его причины и последствия. – Полис. Политические исследования. 2017. № 1. С. 53-69.
2. Мальцева И.О. Занятость в России / Вестник Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS HSE) [Электронный ресурс]: сб. науч. ст. / Отв. ред. П.М. Козырева. – Электрон. текст. дан. (объем 7,4 Мб). – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. С. 8-81.
3. Российский статистический ежегодник. 2019. Электронная версия. www.gks.ru
4. Тихонова Н. Е., Каравай А. В. Влияние экономического кризиса 2014-2016 годов на занятость россиян // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2017. № 2. С. 1-17.

Наумкин А.С., Алибаев М.Р., Брежнева О.В.

Финансово-бюджетная политика

*Стерлитамакский филиал «Башкирского государственного университета»
(Россия, Стерлитамак)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-99

Аннотация

В статье изучается анализ финансово-бюджетной политики, ее структура, инструменты в области кредитно-денежных отношений, функции, прогнозирование и цели.

Ключевые слова: финансово-бюджетная политика, инструменты, органы финансово-бюджетной политики, прогнозирование, цели.

Abstract

The article examines the analysis of financial and budgetary policy, its structure, instruments in the field of monetary relations, functions, forecasting and objective.

Keywords: financial and budgetary policy, instruments, fiscal authorities, forecasting, objective.

Выполнение государством предусмотренных законодательством функций и задач требует соответствующих ресурсов. Мобилизация этих ресурсов и их распределение связано с возникновением финансовых отношений между государством, налогоплательщиками и бюджетополучателями.

Характер организации этих взаимоотношений определяется проводимой государством финансово-бюджетной политикой.

Таким образом финансово-бюджетная политика - это совокупность правовых норм, действий и мероприятий, проводимых органами государственной власти и местного самоуправления в области финансовых отношений для решения ими своих задач и функций. Галицкая С. В. Денежное обращение. Кредит. Финансы. - М.: Международные отношения, 2002. - с. 127.

Финансово-бюджетная политика предполагает определение цели и задач в области финансов, разработку механизмов мобилизации денежных средств, определение приоритетов в использовании бюджетных средств, управление финансами с помощью финансово-бюджетных инструментов регулирования экономических и социальных процессов.

Основными инструментами финансово-бюджетной политики в области кредитно-денежных отношений являются эмиссия денежной массы и учетная ставка Центрального банка РФ. К налоговым инструментам относятся виды и ставки взимаемых налогов, а также особенности налогового администрирования.

Характер финансирования социальной сферы, объемы и нормативы бесплатных или льготных для населения услуг, степень платности в социальной сфере также выступает одним из инструментов финансово-бюджетной политики.

Финансово-бюджетная политика государства ежегодно определяется в Бюджетном послании Президента Российской Федерации, которое обнародуется согласно Бюджетному Кодексу не позднее марта месяца года, предшествующего очередному финансовому году.

Послание определяет для Правительства РФ ориентиры при формировании и исполнении бюджета на предстоящий финансовый год.

Финансовый год (бюджетный период) в России совпадает с календарным годом.

На региональном уровне, в зависимости от существующего законодательства в каждом конкретном субъекте РФ, могут предусматриваться бюджетные послания руководителей субъектов, но вместо посланий могут быть только направления бюджетной политики, прилагаемые в качестве одного из документов к проекту бюджета.

Существенным моментом в финансово-бюджетной политике является определение органов и организаций, а также их функций в бюджетном

Перечень органов, наделенных бюджетными полномочиями, включает:

- органы законодательной (представительной) и исполнительной власти;
- финансовые и налоговые органы;
- органы денежно-кредитного регулирования;
- органы государственного финансового контроля;
- главные распорядители кредитов;
- государственные целевые внебюджетные фонды.

Законодательные (представительные) органы - рассматривают и утверждают бюджеты, утверждают отчеты об их исполнении.

Исполнительные органы осуществляют сводное финансовое планирование, составляют проекты бюджетов, вносят их на рассмотрение законодательных органов, осуществляют исполнение бюджетов, готовят проекты отчетов об их исполнении.

Денежно-кредитное регулирование осуществляет Центральный банк России, который совместно с Правительством Российской Федерации осуществляет разработку

и реализацию денежно-кредитной политики государства. Через структуры Центрального банка на местах осуществляется обслуживание денежных счетов федерального казначейства, счетов государственных внебюджетных фондов.

Главные распорядители бюджетных средств (министерства, государственные комитеты, федеральные службы и др.) - первые прямые получатели бюджетных средств, обладающие правом распределять средства между распорядителями и получателями. Главный распорядитель бюджетных средств готовит бюджетную роспись распределения денег по распорядителям и получателям бюджетных ассигнований.

Контрольно-счетные органы - представлены Счетной палатой РФ, аналогичными контрольными органами в субъектах РФ, образуются представительными органами для осуществления контроля за расходованием средств в соответствии с законом о бюджете.

Все перечисленные органы являются участниками бюджетного процесса.

Оборот валового внутреннего продукта осуществляется в материально-вещественной форме (продукция, товары, услуги) и в стоимостной форме. Финансовые отношения возникают при создании, распределении, перераспределении и потреблении финансовых ресурсов. Управление этими процессами происходит с помощью финансового планирования.

Бюджетным кодексом РФ предусмотрено составление перспективного финансового плана. Данный план представляет собой финансовый документ, формируемый одновременно с проектом бюджета на очередной год для каждого уровня бюджетной системы и содержащий данные о прогнозных возможностях соответствующего бюджета по мобилизации доходов, привлечению государственных или муниципальных заимствований и финансированию основных расходов.

Перспективный финансовый план законодательно не утверждается и разрабатывается в целях информирования законодательных (представительных) органов о предполагаемых среднесрочных тенденциях развития экономики и социальной сферы, комплексного прогнозирования финансовых последствий разрабатываемых реформ, программ, законов, отслеживания долгосрочных негативных тенденций и своевременного принятия соответствующих мер.

Перспективный финансовый план разрабатывается на три года, из которых первый год - это год, на который составляется бюджет. Следующие два года - плановый период, на протяжении которого отслеживаются реальные результаты заявленной экономической политики.

Исходной базой для формирования плана является бюджет на текущий год. Перспективный план ежегодно корректируется с учетом показателей уточненного среднесрочного прогноза социально-экономического развития России, субъекта РФ, муниципального образования, при этом плановый период сдвигается на один год вперед.

Перспективный план составляется по укрупненным показателям бюджетной классификации.

Для определения объемов финансовых ресурсов, которыми располагает соответствующий уровень бюджетной системы, в целях определения основных показателей разрабатываемого проекта бюджета, составляется баланс финансовых ресурсов.

Баланс финансовых ресурсов представляет собой баланс всех доходов и расходов Российской Федерации, субъекта РФ, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов на определенной территории.

Баланс составляется на основе отчетного баланса финансовых ресурсов за предыдущий год в соответствии с прогнозом социально-экономического развития соответствующей территории.

Со сводным финансовым планированием тесно связано бюджетное прогнозирование.

В отличие от сводного финансового планирования осуществляемого, как правило, на более длительный период, бюджетное прогнозирование является адресным и рассчитано на бюджетный период, т. е. не более чем на год. Но так как основная подавляющая часть показателей сводного финансового баланса включает ряд бюджетных показателей, то при составлении перспективного сводного финансового баланса необходимо проводить прогнозные расчеты основных бюджетных показателей.

Под прогнозом развития бюджета подразумевается комплекс вероятностных оценок возможных путей развития его доходной и расходной частей. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. - М.: Издательский дом «Дашков и К^о», 2001. - с. 253.

Цель бюджетного прогнозирования -- на основе сложившихся тенденций, конкретных социально-экономических условий и перспективных оценок разработать и обосновать оптимальные пути развития бюджета и на этой основе дать предложения по его укреплению. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. - М.: Издательский дом «Дашков и К^о», 2001. - с. 254. Своевременный учет результатов такого прогнозирования является важным условием для принятия наиболее эффективных мер в финансовой политике государства, региона.

Расчет прогнозируемых бюджетных показателей основан на иных методологических подходах, нежели расчеты показателей годового бюджета. Если показатели годовых и квартальных бюджетов определяются на базе прямых расчетов экономических и финансовых параметров, то при определении прогнозных бюджетных показателей, как правило, такой возможности нет из-за отсутствия необходимых статистических и отчетных данных.

Существующая практика бюджетного прогнозирования в увязке со сводным финансовым балансом не охватывает полный круг связей в экономике. При этом не учитываются внутренние взаимодействия всех секторов экономики и финансовые взаимоотношения с внешним миром. Результатом становится одностороннее отображение экономического процесса, снижается возможность регулирования и управления текущей экономической ситуацией и прежде всего движением государственных финансовых потоков, эффективность бюджетного планирования. Учитывая изложенное, актуальной является разработка комплексного подхода к движению финансовых средств в экономике.

Целью прогнозирования государственных финансовых потоков является выявление условий формирования и оптимального движения финансовых потоков и на этой основе разработка и осуществление системы мероприятий, обеспечивающих достижение стабильного экономического роста.

Работа по планированию доходов включает три важнейших направления:

- 1) Расчет прогнозируемых сумм мобилизации контингентов всех видов доходов.
- 2) Распределение регулирующих доходов по уровням бюджетной системы.
- 3) Определение взаимоотношений между бюджетами различных уровней в части предоставления дотаций, субвенций, субсидий.

Планирование федерального бюджета осуществляется Министерством финансов совместно с Министерством по налогам и сборам (МНС). МНС прогнозирует поступление налоговых доходов, кроме таможенных платежей.

Планирование таможенных поступлений осуществляет Государственный таможенный комитет совместно с Министерством экономического развития.

Расчет контингентов доходов осуществляется в следующей последовательности: МНС доводит до Минфина обобщенные сведения о текущих поступлениях налогов и

других доходов за отчетный период, т.е. за предшествующий год и первое полугодие текущего года.

Минфин получает от Минэкономразвития прогнозируемые на очередной год и среднесрочную перспективу макроэкономические показатели, определяющие расходы: объем валового внутреннего продукта, объем денежной массы, объем прибыли, размер фонда оплаты труда, индекс инфляции и дефляторы по отраслям народного хозяйства, объем розничного товарооборота, уровень цен на нефть. Центральный банк России представляет курсовое соотношение рубля к доллару США и к Евро.

На основании прогноза развития экономики Минфином совместно с МНС составляются прогнозы поступления по отдельным налогам. При этом учитываются объем налоговых льгот и изменения налоговых ставок, а также снижение от реструктуризации задолженности предприятий и списания недоимки при реструктуризации и недоимки, признанной безнадежной.

Составление реального прогноза и плана поступлений по доходам связано с рядом проблем, основными из них являются:

1. Недостаточность данных о налогооблагаемой базе.
2. Легальные схемы снижения налогов по ходу исполнения бюджетов.
3. Недостаточно проработанные нормативные акты, позволяющие снижать налоги.
4. Проблемы полноты статистической отчетности.
5. Налоговая культура.

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 208 с.
2. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 687 с.
3. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. - М.: Юрайт-Издат, 2003. - 838 с.
4. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. - М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2001. - 308 с.
5. Галицкая С. В. Денежное обращение. Кредит. Финансы. - М.: Международные отношения, 2002. - 301 с.
6. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. - М.: Издательство НОРМА ИНФРА-М, 2001. - 528 с.
7. Крылов Г. З. Бюджетное устройство и бюджетное выравнивание // Финансы. - 2000. - №9. - с. 50-52.
8. Лексин В. Н. Швецов А. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. - УРСС, 2000. - 125 с.
9. Парыгина В.А., Браун К., Стиглиц Д.Э. Бюджетная система России. - М.: Эксмо, 2006. - 752 с.
10. Региональное финансовое планирование: обзор зарубежного и российского опыта. - СПб.: ГП МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2003. - 104 с.

Наумкин А.С., Алибаев М.Р., Брежнева О.В.

Предпринимательские риски в современной экономике

*Стерлитамакский филиал «Башкирского государственного университета»
(Россия, Стерлитамак)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-100

Аннотация

В статье изучаются проблемы предпринимательских рисков в современной экономике, где рассматривается проблема неопределенности экономики в сфере предпринимательских рисков, их анализ, а также положение предпринимательских рисков.

Ключевые слова: предпринимательские риски, предприятия, экономика, риски, страхование, неопределенность.

Abstract

The article studies the problem of entrepreneurial risks in the modern economy, where the problem of economic uncertainty in the field of entrepreneurial risks is considered, their analysis, as well as the position of entrepreneurial risks.

Keywords: entrepreneurial risks, enterprises, economics, risks, insurance, uncertainty.

Современная экономика отличается высокой степенью неопределенности. Вопросы неопределенности обращали на себя внимание многих экономистов уже в начале XX столетия. Так, в книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) американский экономист Фрэнк Найт не только доказал наличие риска и неопределенности в любой предпринимательской деятельности, но и определил возможности значительного снижения степени неопределенности с помощью получения необходимой информации. Экономист писал по этому поводу следующее: «Неопределенность - одна из основных реалий жизни. Ее устранить нельзя ни из каких принимаемых решений, в том числе из решений в сфере бизнеса. Однако существует ряд способов уменьшить ее степень. Прежде всего, мы можем расширить наши знания о будущем с помощью научных исследований, а также накопления и анализа необходимых данных. Все это сопряжено с издержками, то есть с расходом ресурсов, которые приходится отвлекать от других видов использования». Несколько позже, другой американский экономист Рональд Коуз в работе «Природа фирмы» (1937) выделил новый класс издержек, напрямую не связанных с производственной деятельностью, которые получили название транзакционных.

Необходимость финансирования компанией дополнительных расходов по получению информации, диктовалась возможностью уменьшения степени неопределенности внешней среды. Поэтому в целях снижения рисков ведения бизнеса, многие фирмы стали направлять значительные расходы на осуществление детального анализа рынка, на выявление вкусов и предпочтений потребителей. Крупным бизнесом была предпринята попытка активного финансирования маркетинговых коммуникаций для воздействия на выбор покупателя. В итоге к середине XX века ярко обозначилась тенденция роста транзакционных издержек в бюджетах большинства компаний. Темпы роста транзакционных издержек стали обгонять прирост трансформационных (производственных) затрат фирм. Обострение конкурентной борьбы подтолкнуло производителей к поиску новых способов привлечения внимания потребителей. Все чаще компании начали отказываться от использования классических форм продвижения товара в пользу более активного применения современных способов взаимодействия с потребителями. Традиционные формы маркетинговых коммуникаций стали сменяться элементами футуристического маркетинга.

Необходимо отметить, что значительные изменения затронули не только деятельность большинства зарубежных компаний. Крупные структурные сдвиги произошли в последнее десятилетие и в отечественной экономике, в рамках которой выделился сектор эффективно работающих компаний, демонстрирующий высокие темпы роста, в несколько раз превышающие среднеотраслевые. Представители нового сектора являются предпринимательскими фирмами, образованными в 1990-е годы «с нуля» частным капиталом. Стремительный рост и успешную деятельность фирм нового типа во многом удалось обеспечить благодаря особому видению и предпринимательскому таланту их создателей. Снижению рисков ведения бизнеса способствовала правильно выбранная стратегия специализации - создание уникального предложения. Сосредоточение усилий на узких сегментах рынка, на которых в большей мере ценятся специфические достоинства производимых благ, уход из сферы массового производства - области функционирования международных компаний и крупных российских фирм, позволили в короткие сроки молодым игрокам отечественного рынка не только завоевать лидерские позиции на национальном рынке, но и выйти за рубеж.

Для российских предприятий, независимо от их формы собственности и сфер деятельности, наиболее типичными являются следующие риски:

- возможная утрата (гибель), недостача или повреждение основных или оборотных средств предприятия,
- возникновение гражданской ответственности предприятия по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц или окружающей природной среде,
- возможные убытки или неполучение ожидаемой прибыли из-за изменения условий функционирования предприятия по независящим от него обстоятельствам,
- нарушения своих обязательств контрагентами, партнерами и прочее.

Последствиями предпринимательских рисков, как правило, являются неминуемые финансовые потери, способные нарушить любой, даже хорошо сбалансированный бюджет предприятия, а порой могут стать губительными для бизнеса.

Слабое развитие страхования предпринимательских рисков объясняется тем, что на заре развития страхового рынка России страховые компании не обладали ни достаточной финансовой мощностью, ни необходимым опытом работы.

За годы развития рыночной экономики образовались крупные, финансового устойчивые страховые компании, с честью прошедшие кризисные ситуации в стране.

Таким образом, сегодня предприятия разных уровней и сфер деятельности имеют возможность минимизировать финансовые потери организации, непосредственно связанные с предпринимательской деятельностью.

Как правило, страховая компания предоставляет страховое покрытие риска неплатежа конечного покупателя по контрактам, предусматривающим отсрочку платежа.

При страховании предпринимательских рисков объектом страхования являются не противоречащие законодательству Российской Федерации имущественные интересы Страхователя, связанные с причинением ему убытков при осуществлении им предпринимательской деятельности, а страховым случаем является причинение убытков Страхователю, подтвержденных обоснованной претензией последнего или вступившим в законную силу решением суда, и наступивших в результате нарушения (неисполнения или ненадлежащего исполнения) Контрагентами Страхователя обязательств по договорам между ними, заключенным в рамках осуществляемой Страхователем предпринимательской деятельности.

Но, несмотря на развитие знаний в области управления уровнем риска, бизнес в нашей стране остается опасным и непредсказуемым, в особенности для иностранцев, которые часто страдают потому, что приходят со своими деловыми обычаями. Именно поэтому в неприятные ситуации из крупных фирм чаще попадают иностранные, из мелких - наши.

В настоящее время происходит снижение темпов вложений в акции российских эмитентов, что происходит прежде всего из-за слабостей на микроуровне - отсутствие перспективных планов развития на двух третьих предприятий, пассивный характер имеющихся внешнеторговых стратегий, направленных в основном на снижение затрат, а не на создание новых продуктов и новых рынков, слабость систем управления корпоративными финансами (в том числе риск-менеджмента) и т.д. Т.е. от эффективной работы наших предприятий, а, следовательно, от умения управлять рисками зависит поток инвестиций в страну./12/

И несмотря на то, что “учеба” идет достаточно тяжело, опыт в управлении предпринимательскими рисками растет, и в стране, как и во всем мире, развивается сфера деятельности негосударственных охранных, детективных, колл-центров услуг.

Кроме того, влияние на снижение предпринимательских рисков оказывает и государство, осуществляя прямое административное вмешательство через свои законодательные акты, а также осуществляя косвенное регулирование через налоги, льготы, государственные заказы.

На защиту от всякого рода подделок, фальсификации продукции направлены законодательные акты по лицензированию отдельных видов деятельности/11/

Отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов, регулируются федеральным законом “О несостоятельности и банкротстве”. Последней редакцией закона предусмотрено заключение договора страхования как формы финансового обеспечения арбитражного управляющего, который должен дополнительно застраховать свою ответственность на случай причинения убытка лицам, участвующим в деле о банкротстве.

На защиту предпринимателей от рисков направлены и другие законодательные акты.

Государством предусмотрено снижение предпринимательских рисков из-за нечеткого толкования, несоответствий, смены налогового законодательства (п. 7 ст. 3, п1,3 ст. 5 НК РФ (ч1))/12/.

В условиях обострения конкурентной борьбы, активизации деятельности известных крупнейших зарубежных и отечественных компаний, правильно выбранная ниша помогает в наибольшей мере раскрыть и реализовать свой потенциал молодым игрокам российского рынка. Успешное функционирование большинства отечественных компаний предпринимательского типа во многом связано с яркой личностью предпринимателя, способного креативно мыслить, чувствовать и предвидеть будущее развитие рыночных сегментов, а также выстраивать работу созданной им компании и команды единомышленников в перспективном направлении.

Хорошая информированность предпринимателя выступает важнейшим фактором снижения предпринимательских рисков. Один из современных исследователей теории предпринимательства, австрийский экономист Израэл Кирцнер, подчеркивает, что отличительной чертой предпринимательства является способность видеть новые возможности, еще не замеченные другими. Благодаря предпринимательской «бдительности» зарождается креативная идея, которая трансформируется в создание уникального предложения и оригинальных способов продвижения. Лучшее владение информацией способно уменьшить предпринимательские риски и стать движущей силой эффективного функционирования фирмы. /10/

1. Буянов В.П., Кирсанов К.А., Михайлов Л.М. Рискология (управление рисками): Учебное пособие.-2-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во «Экзамен», 2003.-384 с.
2. Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Митрофанова Т.П. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. -М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007- 376с.
3. Предпринимательство. Учебник под ред. М.Г.Лапусты.- М.: ИНФРА-М, 2001.- 448с.
4. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.- 880с.
5. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов.- М.: Финансы и статистика, 2004.-352с.:ил
6. Тактаров Т.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. Учеб. Пособие.- М.: Финансы и статистика, 2008.- 256 с.: ил.
7. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве. -М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2006. -772 с.

Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф.

Оценка и реализация основных средств предприятия банкрота

Стерлитамакский филиал «Башкирского государственного университета»
(Россия, Стерлитамак)

doi: 10.18411/lj-04-2021-101

Аннотация

В статье рассматриваются особенности одного из этапов процедуры банкротства предприятия – независимой оценки имущества, приводится пример внесения бухгалтерских записей при реализации активов банкрота, а также рассматриваются теоретические аспекты оценки основных средств и других активов предприятия.

Ключевые слова: банкротство, независимая оценка, основные средства, реализация имущества, стоимостные показатели.

Abstract

The article discusses the features of one of the stages of the bankruptcy procedure of an enterprise – an independent assessment of property, provides an example of making accounting records when selling assets of a bankrupt, and also considers the theoretical aspects of the assessment of fixed assets and other assets of the enterprise.

Keywords: bankruptcy, independent assessment, fixed assets, property sales, cost indicators.

Банкротства предприятий является нормальной экономической ситуацией, однако в последнее время отмечается тенденция увеличения числа организаций банкротов. Помимо этого, отмечается недостаток собственных средств и как результат кредитование деятельности на условиях высокой процентной ставки. [1; с.72].

Перед продажей имущества предприятия банкрота, согласно законодательству Российской Федерации, должна быть проведена независимая оценка его имущества. С юридической точки зрения суть банкротства состоит в том, чтобы удовлетворить требования кредиторов за счет имущества и иных активов, принадлежащих банкроту. В этой связи совершенно очевидно, что оценка стоимости активов представляет собой важнейший этап процедуры банкротства, поскольку это касается непосредственно материальных интересов заинтересованных сторон является. [2; с. 379]

Проведение независимой оценки стоимости основных средств и других активов предприятия регулируется статьей 130 федерального закона №127 «О несостоятельности (банкротстве)».

Основные средства представляют собой часть имущества организации, которая используется в качестве средства труда в процессе производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, или же с целью управления организацией на протяжении периода, которые превышает 12 месяцев или же обычный цикл операции в том случае, если он составляет не менее 12 месяцев [3, с. 453].

Независимая оценка основных средств рассчитывается в стоимостных и натуральных показателях. Натуральные применяются для установления количества и состава основных средств и расчета производственной мощности.

Стоимостные показатели необходимы для определения общей стоимости структуры и динамики основных средств, расчета амортизационных отчислений, себестоимости, рентабельности и т. д.

Существуют следующие виды оценки основных средств:

1. По первоначальной стоимости – это сумма фактических затрат организации на приобретение, доставку и доведения до рабочего состояния основных средств.
2. По восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных средств в современных конкретных эксплуатационных условиях. Восстановительная стоимость показывает, сколько денежных средств пришлось бы затратить предприятию в данный момент времени для замены имеющихся изношенных в той или иной степени основных средств такими же, но новыми.

Восстановительная стоимость определяется путем переоценки основных средств.

3. По остаточной стоимости.

Остаточная стоимость – это стоимость, еще не перенесенная на готовую продукцию. Остаточная стоимость определяется как разность между первоначальной (восстановительной) стоимостью и суммой начисленной амортизацией.

Основные средства учитываются на предприятии по первоначальной стоимости, а после переоценки по восстановительной стоимости. В балансе предприятия основные средства отражаются по остаточной стоимости.

На публичных торгах проводится реализация имущества, которое является собственностью предприятия. В этом случае в журнал бухгалтерского учета хозяйственных операций вносятся следующие записи:

Дебет 01 «Основные средства» субсчет «Выбытие» Кредит 01 «Основные средства» – отражено списание первоначальной стоимости основного средства;

Дебет 02 «Амортизация основных средств» Кредит 01 «Основные средства» субсчет «Выбытие» – отражено списание накопленной суммы амортизации на дату реализации;

По итогу можно сказать реализация основных средств и других активов предприятия банкрота является очень важной частью всего процесса проведения банкротства, а их независимая оценка очень сложным процессом, имеющим массу тонкостей.

1. Зубко А.П. Особенности бухгалтерского учета в условиях банкротства // Инновационные научные исследования в современном мире. – 2020. – С. 72-76.
2. Семин В.Д., Царионова Ю.В. Особенности ведения бухгалтерского учета на предприятиях в условиях банкротства // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2018. – С. 378-381.
3. Нуржан Р., Давыдова Е.Ю. Экономическая сущность основных средств // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – 2019. – С. 453-457.

Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф.

Актуальные методы анализа финансового результата в структуре финансовой отчетности

*Стерлитамакский филиал «Башкирского государственного университета»
(Россия, Стерлитамак)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-102

Аннотация

Финансовые результаты предприятия как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивают потребности самого предприятия, его работников и государства в целом. Грамотное, эффективное управление формированием прибыли и рентабельности предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знания основных механизмов формирования прибыли и рентабельности, использования современных методов их анализа и планирования.

Ключевые слова: методика, финансовая отчетность, финансовый результат, прибыль, финансовая устойчивость.

Abstract

The financial results of the enterprise as the main result of entrepreneurial activity meet the needs of the enterprise itself, its employees and the state as a whole. Competent, effective management of the formation of profit and profitability provides for the construction in the organization of the appropriate organizational and methodological systems for ensuring this management, knowledge of the main mechanisms for the formation of profit and profitability, the use of modern methods of their analysis and planning.

Keywords: methodology, financial reporting, financial result, profit, financial stability.

Решение задач анализа бухгалтерской финансовой отчетности и финансового результата в частности становится возможным при использовании различных методик исследования. К таким методикам можно отнести методики анализа отдельных показателей деятельности хозяйствующего субъекта, методики комплексного анализа и прочие методики.

В общем понимании методика – это совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы.

Существует огромное количество методик анализа финансового результата, включающих в себя различные варианты последовательности осуществления анализа. Далее приведены точки зрения некоторых авторов по вопросу методик анализа.

Г. В. Савицкой предлагается осуществление анализа финансовых отчетности деятельности субъекта хозяйствования, в следующей последовательности:

- 1) Анализ состава и динамики прибыли.
- 2) Процесс анализа подразумевает использование следующих показателей прибыли: маржинальной прибыли; прибыли от реализации продукции, товаров, услуг; общего финансового результата до выплаты процентов и налогов; чистой прибыли; капитализированной прибыли; потребляемой прибыли. Применение каждой категории прибыли находится в прямой зависимости от целевых ориентиров анализа.

А. Д. Шереметом предлагается проводить анализ в следующей очередности:

- 1) Формирование ряда показателей, которые характеризуют финансовую устойчивость субъекта хозяйствования, выделение таких показателей как валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от продаж и прочей деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.
- 2) Проведение анализа на предварительном этапе как абсолютных показателей прибыли, так и относительных показателей, к примеру, по отношению прибыли к выручке от продажи – по рентабельности продаж.
- 3) Проведение углубленного анализа посредством исследования влияния на величину прибыли и рентабельность продаж внешних и внутренних факторов.
- 4) Проведение анализа влияния инфляционных факторов на прибыль от продаж продукции.
- 5) Изучение качества прибыли, приведение так называемой обобщенной характеристики структуры источников накопления прибыли.
- 6) Проведение анализа рентабельности активов субъекта хозяйствования.[1;с.226]

Ключевой задачей финансового анализа является - выделение в составе доходов субъекта хозяйствования стабильно получаемых доходов в целях краткосрочного и

долгосрочного планирования прибыли, поиск внутриорганизационных резервов для их использования в повышения финансовых результатов и повышения финансовой устойчивости и автономности предприятия

Можно сказать что последовательность бухгалтерской финансовой отчетности является системой способов и правил проведения аналитического исследования, направленного на достижение поставленной цели анализа [2;с.704].

При проведении статистического анализа результатов деятельности предприятия используются различные статистические методы. Анализ динамики прибыли, обработка этих показателей, анализ результатов для получения обоснованных выводов о состоянии баланса предприятия и закономерностях его изменения осуществляется с помощью обобщающих статистических показателей, таких как: абсолютные, относительные и средние величины, вариации и статистические индексы. С помощью таких показателей можно выявлять закономерности, оценивать эффективность и возможности экономических и прочих явлений. [3;с.471]

Таким образом, исходя из ранее сказанного, можно сделать следующие выводы:

Комплексный анализ бухгалтерской финансовой отчетности предприятия играет значительную роль в системе управления предприятием. Он является связующим звеном между учетом, планированием и принятием решений.

На основе анализа и синтеза финансовых результатов и их потоков вырабатываются отдельные мероприятия, а также могут разрабатываться финансовые стратегия, направленная на достижение целей финансовой политики в следующий за анализируемым период функционирования.

Комплексный анализ финансовых отчетности выполняет такие функции как: аналитическую, синтетическую (обобщающую), экономическую, прогнозную и контрольную функции. Эффективность принятия управленческих решений определяется прежде всего качеством аналитических исследований.

1. Калинина А.В. Современный экономический анализ и прогнозирование. – Киев, 2018. 226 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 7-е изд., перераб.и доп. М.: Новое знание, 2018. 704 с.
3. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – Учебное пособие. М.: Юнити. 2017. 471 с.

Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф.

Особенности ведения бухгалтерского учета страховых организаций

*Стерлитамакский филиал «Башкирского государственного университета»
(Россия, Стерлитамак)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-103

Аннотация

В статье рассматривается специфика ведения бухгалтерского учета страховыми организациями, приводится пример внесения бухгалтерских записей и проводок при ведении страховой деятельности. Также указывается структура доходов и расходов компании, их источники и элементы. Подчеркиваются важные отличия учета страховых организаций от других субъектов финансового сектора экономики.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, страховая организация, страхование, страховой случай, покрытие убытков.

Abstract

The article discusses the specifics of accounting by insurance organizations, provides an example of making accounting records and transactions in the conduct of insurance

activities. The structure of the company's income and expenses, their sources and elements are also indicated. The important differences between the accounting of insurance organizations and other subjects of the financial sector of the economy are emphasized.

Keywords: accounting, insurance organization, insurance, insured event, loss coverage.

Страховые компании являются важнейшим элементом в структуре финансового сектора государства. Как и остальные организации, страховые компании обязаны вести бухгалтерский учет своей деятельности. Однако деятельность таких организаций берет под свой контроль департамент страхового рынка, который существует при центральном банке Российской Федерации.

Доходы страховых организаций представляют собой повышение уровня экономической выгоды, которое происходит вследствие поступлений денежных средств за предоставление всех видов страховых услуг, а также других услуг, предоставление которых не запрещено законодательством Российской Федерации.

К основным источникам доходов страховых компаний относят:

- страховые премии, полученные в результате прямого страхования;
- взносы страхователей;
- доходы от инвестиционной деятельности;[1;с.25]

Расходы страховых организаций представляют собой понижения уровня экономической выгоды в результате предоставления страховой защиты, а также инвестиционной и финансовой деятельности.

К основным статьям расходов страховых компаний относят:

- страховые выплаты или оплата убытков в результате наступления страхового случая;
- отчисления в страховые резервы;
- приобретение и размещения активов;
- управление инвестициями.

Как и в бухгалтерском учете других экономических субъектов, учет в страховых ведется на основании первичных документов таких как:

- договоры страхования юридических и физических лиц;
- документы, которые подтверждают наступление страхового случая;
- документы, которые подтверждают факт покрытия убытков от страхового случая;
- Регистры налогового учета[2;с.730]

Учет страховых организаций имеет множество особенностей таких как:

- учет страхования ответственности;
- учет страхования собственности и жизни;
- учет страховых премий;
- учет при перестраховании;

При учете платежей по основным соглашениям со страхователями все выплаты, которые сделала страховая компания в результате наступления страхового случая, учитываются на счете 22 «Материальные ценности, полученные по централизованному снабжению». Сведения о них собираются в регистрах. Аналитический учет производится по формам соглашений и по страхователям. Все сведения фиксируются в учете на дату поступления

Учет страховых премий ведется на дебете 22 счета и кредите 51 и 77 счета. При начислении возмещения застрахованному лицу делаются следующие проводки:

Дт 22.1 Кт 51 Выплата возмещения по страховке

Дт 22.1 Кт77.1 Зачет части суммы возмещения в счет следующих страховых премий

При учете перестрахования – передачи обязательств по защите от рисков, выполняются следующие проводки:

ДТ92.4 КТ77.4 Премия, направленная на перестрахование.

ДТ77.4 КТ91.1 Деньги, полученные от перестраховщика.

ДТ77.4 КТ77.6 Деньги, депонированные по соглашениям. [3; с.174]

Учет страхования ответственности предполагает учет компенсации ущерба, нанесенного страховщиком третьему лицу. Делаются следующие проводки:

ДТ22.1 КТ51. Выплата ущерба пострадавшему лицу.

ДТ91.2 КТ22.1. Выплата включена в структуру трат.

ДТ50 КТ91.1. Поступление денег от лица, признанного виновным.

При учете страхования собственности и жизни делаются следующие проводки:

ДТ77.1 КТ92.1. Начисленные премии.

ДТ51 КТ77.1. Страховые поступления.

Таким образом: бухгалтерский учет страховых компании имеет множество своих специфических особенностей, как и в других областях финансового сектора.

1. Карягин А.А., Кессель В.Б. Организация бухгалтерского учета в страховых организациях // Сборник: Социально-экономическая роль денег в обществе. – 2017. – С. 24-27
2. Усольцева Ю.Е., Едренкина М.В. Организация и проведения результатов освоения дисциплины «Бухгалтерский учет в страховых организациях» будущих специалистов страхового дела // Наука XXI века: взгляд в будущее. материалы XI Всероссийской научно-практической конференции учащейся молодежи. Международная академия наук педагогического образования, Шадринский государственный педагогический университет, Центр «Непрерывное педагогическое образование». 2019. С. 728-736.
3. Романова А.А. Особенности организации и ведения бухгалтерского учета в страховых компаниях // сборник: Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов. Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 171-174.

Половченко М.А., Мурадян М.А.

Конкурентоспособность региона Латинской Америки на мировом ранке услуг

*Кубанский Государственный Университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-104

Аннотация

В статье рассмотрены перспективы развития Латинской Америки на мировом рынке услуг. Проанализированы преимущества региона и основные причины явного отставания от ведущих лидеров в данном сегменте рынка. На основе проведенного анализа, предложены пути повышения конкурентоспособности стран ЛА на мировом рынке услуг

Ключевые слова: конкурентоспособность; мировой рынок услуг, ЛА, инвестиционная привлекательность

Abstract

The article considers the prospects for the development of Latin America in the world market of services. The advantages of the region and the main reasons for the apparent lag behind the leading leaders in this market segment are analyzed. Based on the analysis, the ways of increasing the competitiveness of the LA countries in the world market of services are proposed

Keywords: competitiveness; global services market, LA, investment attractiveness

Конкурентоспособность Латинской Америки в торговле услугами в последнее десятилетие стагнировала. Эта производительность является низкой по сравнению с

конкурентами в Азии, такими как Китай, Индия и АСЕАН, которые все значительно расширили свою долю на рынке. Кроме того, во всех субрегионах, за исключением Центральной Америки, в течение этого периода наблюдалось ухудшение торговых балансов как по общему объему услуг, так и по современным услугам. Наибольшую долю рынка современных услуг в этот период завоевали Аргентина, Бразилия, Коста-Рика и Панама, тогда как Чили, Мексика и Перу потеряли свою долю рынка.

Многие экономические и социальные проблемы в латинской америке значительно тормозят развитие региона и создают неблагоприятный имидж в глазах мирового сообщества, что мешает привлечению иностранных инвестиций и как следствие замедляет развитие указанных стран. Кроме этого, в Латинской Америке ряд государств нельзя отнести к числу экономически быстроразвивающихся стран, например, Эквадор, Гондурас, Никарагуа. Экономические и социальные проблемы этих стран схожи с проблемами более развитых соседей, однако из-за низкого экономического развития эти проблемы стоят намного острее.

Методологической базой дипломной работы являются институциональные и исторические подходы, позволяющие исследовать отдельные аспекты проблемы в динамике и рассмотреть проблему в целом, её взаимообусловленности и взаимосвязи.

Мировая торговля услугами имеет высокую концентрацию, и особенно торговля современными услугами. В 2019 году на долю 10 ведущих стран-экспортеров общих и современных услуг приходилось соответственно 54% и 64% этих потоков. Только на Соединенные Штаты приходилось 15,4% и 16,4% от общего объема экспорта услуг и современных услуг во всем мире в 2016 году, что значительно превышало их долю в мировом экспорте товаров (9,4%). Соединенное Королевство, Германия и Китай являются следующими тремя крупнейшими экспортерами как общих, так и современных услуг, однако их рыночная доля составляет менее половины доли Соединенных Штатов. В Таблице 1 рассмотрим более подробно структуру экспорта услуг на мировом рынке.

Таблица 1

Лидеры экспорта услуг на мировом рынке в сравнении с ЛА

Страна	Экспорт услуг, в млрд дол.	Транспортные услуги, %	Туристические услуги, %	Услуги ИКТ, %
США	751	11,62	27,24	22,71
Соединенное Королевство	344	10,7	13,22	38,3
Китай	287	13,47	39,82	28,95
Германия	264	19,77	13,93	39,49
Бразилия	33,78	14,67	17,3	14,67
Мексика	22,89	6,24	77,49	13,86
Аргентина	13,94	18,35	31,56	45,06
Панама	12,08	45,02	45,02	7,09
Чили	9,78	35,18	35,18	30,36
Коста-Рика	7,36	5,16	5,16	45,14

Торговля услугами Латинской Америки плохо работает в глобальном контексте. В данном регионе Бразилия и Мексика являются крупнейшими торговцами в общем объеме услуг, но ни один из них не входит в топ-20 экспортеров или импортеров. Третьим крупнейшим экспортером и импортером в регионе является Аргентина в случае общего объема услуг и Коста-Рика в случае современных услуг

Регион в значительной степени специализируется на туризме, на долю которого приходится почти половина экспорта его услуг, по сравнению с одной четвертью мирового экспорта услуг в период 2005-2016 годов. Вторая по величине экспортная категория региона-Прочие бизнес-услуги, доля которых в общем объеме экспорта выросла с 13% в 2005 году до 19% в 2019 году. В 2019 году на эту категорию приходилось 22% мирового экспорта услуг. За этот период доля транспорта в мировом и региональном экспорте сократилась на 4 процентных пункта. Остальные категории современных услуг имеют гораздо меньший вес в региональном экспорте, чем в Мировом, в частности финансы (2% против 9%), Телекоммуникации (5% против 10%) и права интеллектуальной собственности (1% против 6%). Региональная структура импорта услуг гораздо больше похожа на глобальную структуру, при этом доля транспортных, туристических и других деловых услуг составляет от 21% до 28% от общего объема. Более наглядно рассмотрим долю услуг в странах региона ЛА на Рисунке 1 ниже.



Рисунок 1 Структура ранка услуг ЛА в сравнении с мировыми показателями

Доля Латинской Америки в общем объеме привлеченных ПЗИ – около 7%, однако среди развивающихся стран – лишь 25%. К этому привело, во-первых, усиление конкуренции в сфере инвестирования, как между странами региона, так и с другими государствами. В частности, определенное уменьшение инвестиционной привлекательности Латинской Америки можно объяснить усилением внимания инвесторов к странам Азии. Во-вторых, ТНК основных стран-инвесторов стали инвестировать меньше в связи с неадекватным и даже в некоторых случаях весьма жестким инвестиционным законодательством в странах Латинской Америки.

Рассмотрев современную ситуацию на рынке услуг Латинской Америки, можно сделать вывод, что необходимо сосредоточиться на ключевых областях для экспортеров современных услуг, таких как сертификация и развитие человеческого капитала, налоговый режим, содействие экспорту и цифровым рынкам. Также стоит провести более тщательный обзор барьеров для импорта промежуточных услуг, поскольку они играют ключевую роль в экспорте всех секторов экономики.

Большинство инициатив, осуществляемых различными странами в этих областях, по-прежнему довольно просты.

В целом, модернизация ключевых секторов услуг, таких как телекоммуникации, финансовые услуги и различные бизнес-услуги, была достигнута в нескольких странах. Большой проблемой остается разработка политики и инструментов для улучшения положения самостоятельно занятых и (неформальных) МСП, которые составляют основную часть сектора услуг в Латинской Америке.

1. URL: cia.gov.
2. WTO. Services trade. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
3. ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2017), Estadísticas del comercio internacional de servicios: diagnóstico sobre la compilación y difusión en los países miembros de la ALADI, Montevideo.
4. Kent R. B. Latin America: Regions and People. New York; Washington: The Grulford Press, 2014.
5. Половченко М.А., Гавриленко А.М. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ; Актуальные вопросы международной экономики. По материалам Международного круглого стола "Современные императивы в международной экономике" в рамках Международной научно-практической конференции "Галактика науки 2018". 2018
6. World Development Indicators, World Bank. URL: data.worldbank.org.
7. Шеров-Игиатьев В. Г. Таможенные союзы в интегрирующемся мире. СПб.: СПбГУ, 2012.

Половченко М.А., Мурадян М.А.

Международная торговля услугами в Латинской Америке

*Кубанский Государственный Университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-105

Аннотация

В статье рассмотрены тенденции и проблемы развития международной торговли услугами, на примере стран Латинской Америки. Проведен тщательный анализ как классических (транспорт, туризм, страхование), так и современных (телекоммуникации, информационные и компьютерные технологии) продуктов мирового рынка. Рассмотрены ошибки и возможности успешного участия ведущих стран ЛА в экспорте услуг.

Ключевые слова: международная торговля услугами, деловые услуги, государственные программы развития.

Abstract

The article discusses the trends and problems of the development of international trade in services, using the example of Latin American countries. A thorough analysis of both classic (transport, tourism, insurance) and modern (telecommunications, information and computer technologies) products of the world market is carried out. The errors and opportunities of successful participation of the leading LA countries in the export of services are considered.

Keywords: international trade in services, business services, government development programs.

Услуги являются основной частью мировой экономики, производя более двух третей мирового валового внутреннего продукта (ВВП), привлекая более трех четвертей прямых иностранных инвестиций в страны с развитой экономикой, используя большинство работников и создавая большинство новых рабочих мест во всем мире. За последние несколько десятилетий экспорт услуг из стран с развивающейся экономикой вырос вдвое быстрее, чем экспорт из стран с развитой экономикой.

Согласно докладу ВТО о состоянии мировой торговли в 2019 году, услуги являются основой информационной, финансовой и логистической составляющей мировой экономики. Конкурентоспособность Латинской Америки в торговле услугами в последнее десятилетие стагнировала. Эта производительность является низкой по сравнению с конкурентами в Азии, такими как Китай, Индия и АСЕАН, которые все значительно расширили свою долю на рынке

При выполнении работы были использованы общенаучные методы познания, в том числе методы логического и структурного анализа. Это позволило оценить современное состояние экономики стран Латинской Америки и выявить основные проблемы и тенденции экономического развития в этом регионе.

В течение многих лет торговля услугами является одним из наиболее динамично развивающихся секторов международной торговли. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), в период с 2005 по 2018 г. объем мирового экспорта коммерческих услуг увеличился с 2,66 трлн до 5,84 трлн долл., в результате доля услуг в международной торговле возросла с 20,7 до 23,4% (см. Рисунок 1).



Рисунок 1 Доля услуг в мировом экспорте [1].

Баланс торговли услугами для Латинской Америки неизменно дефицитен. Качественный состав латиноамериканского экспорта услуг отражает недостаточный уровень развития данной сферы в регионе – преимущественно он представлен традиционными для развивающихся стран секторами туризма и транспорта.

В мировом экспорте современных услуг регион демонстрирует наибольшее участие в страховании и пенсиях и, во-вторых, в категории «прочие деловые услуги» (см. Рисунок 2).

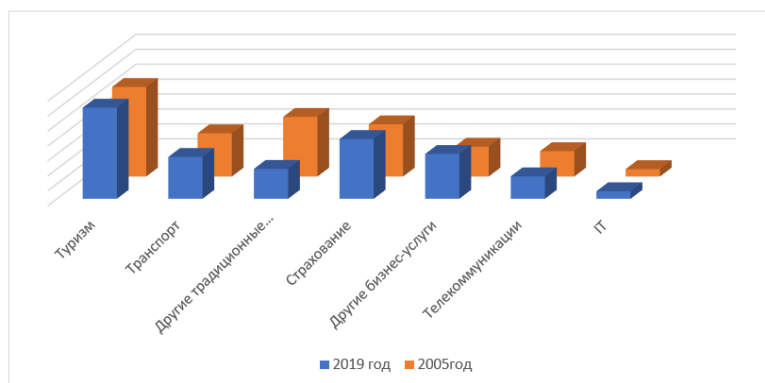


Рисунок 2 Классификация услуг, предоставляемых на рынке ЛА [3].

Страны Латинской Америки обладают большим потенциалом для развития аутсорсинговых бизнес-услуг ввиду географической близости региона и относительно стабильной экономической ситуации. Согласно индексу глобального местоположения услуг (Kearney Global Services Location Index) в 2019 г. десять латиноамериканских стран, включая Аргентину, Бразилию, Мексику, Чили, Колумбию, Перу, Уругвай, Панаму, Коста-Рику и Тринидад и Тобаго, вошли в число 50 крупнейших международных центров оффшорных услуг.

Среди основных факторов, определяющих привлекательность Латинской Америки для развития аутсорсинга, можно отметить довольно эффективную систему ценообразования (инфляционные показатели в странах Латинской Америки являются достаточно стабильными, за исключением показателей Венесуэлы и Аргентины) и относительно невысокую стоимость квалифицированной рабочей силы, что дает возможность предоставлять экономически выгодные услуги. Кроме того, Латинская Америка является практически единственным регионом в мире, где знание испанского языка находится на высоком уровне во всех странах, что определяет особый интерес к ним компаний из США ввиду наличия большого количества испаноязычных граждан самих Соединенных Штатах.

Государства Латинской Америки участвуют в экспорте бизнес-услуг по-разному: каждая страна специализируется на конкретной области. В Таблице 3 более детально рассмотрим объем и долю экспорта в каждой из стран ЛА.

Таблица 3

Специфика экспорта услуг стран ЛА [3].

Страна	Объем экспорта услуг, млрд долл.	Доля услуг в экспорте, %	Доля услуг в ВВП, %	Структура экспорта услуг		
				Транспорт	Туризм	Прочие
Бразилия	34 043	12,5	1,8	17,3	14,4	65,3
Мексика	28 562	6,0	2,3	7,6	78,8	13,6
Аргентина	14 129	18,6	2,7	12,7	39,3	48
Панама	13 789	50,8	21,2	49,4	33,4	17,2
Куба	10 737	83,8	11,1	17,5	23,3	59,2
Чили	10 130	11,8	3,4	31,7	31,3	37,0
Колумбия	9 308	17,3	2,8	19,1	59,6	21,3
Доминикан. респ.	9 284	49,3	11,4	7,0	81,4	11,6
Коста-Рика	9 092	44,2	15,1	5,1	42,1	52,8

Экспорт услуг, не смотря на слабую развитость региона, играет весьма значимую роль. Так, Бразилия и Аргентина лидируют в экспорте IT-услуг, Доминиканская Республика и Гватемала сконцентрированы на деятельности колл-центров. В Уругвае основное внимание уделяется деятельности в области информационных технологий, Мексика имеет хорошо диверсифицированный портфель оффшорных услуг, а Чили экспортирует КРО услуги [9].

Экспорт услуг играет ключевую роль в кубинской экономике, частично компенсируя устоявшийся дефицит баланса торговли товарами. Продажа

профессиональных услуг, особенно в области здравоохранения, а также инженерии, информатики и биотехнологии, является основным источником поступления валюты (64% всех экспортных доходов) в бюджет страны. Их экспорт в 2019 г. превысил 8,2 млрд долл. При этом основой предоставления услуг этим странам являются не столько финансы, сколько гуманитарные цели.

В Коста-Рике расположены сервисные центры таких гигантов, как HP, IBM, Procter&Gamble. Важнейшим направлением развития аутсорсинга бизнес-услуг в регионе является освоение офшорных ИКТ-услуг. Речь идет главным образом о стандартизованных услугах ИКТ-аутсорсинга, которые включают логистику (управление цепочками поставок), разработку программного обеспечения для планирования ресурсов предприятий, консультации по разработке программного обеспечения и НИР. Ведущий сегмент — аутсорсинг для бизнеса и прикладных научных исследований.

Ускорение процесса переноса высокотехнологичных услуг в развивающиеся страны связано с заметным снижением стоимости ИТ услуг и их стандартизацией, что дает возможность использовать менее квалифицированный персонал. В последние годы латиноамериканский регион стал объектом особого интереса со стороны компаний, стремящихся локализовать свой бизнес в других странах. Особенно активны в этой области североамериканские компании, являющиеся поставщиками услуг и сервисного обслуживания. По данным UNCTAD, в 2019 г. на страны ЛА приходилось 1,5% мирового экспорта ИТ-услуг — 8,9 млрд долл. Ведущие позиции на региональном рынке занимает Бразилия (28,1%), которая обладает мощным потенциалом в ИТ-сфере, включая собственное программное обеспечение, а также довольно высоким уровнем подготовки персонала и развитой инфраструктурой в области телекоммуникаций. Высокую долю в сегменте ИТ-услуг в 2005—2019 гг. демонстрировала Коста-Рика (см. Таблицу 4).

Таблица 4

ИТ услуги. Объем и доля в странах ЛА [1].

Страна	Объем экспорта ИТ услуг на 2019 год	Доля экспорта ИТ услуг в разрезе стране	Доля в мировом экспорте ИТ услуг
МИР	606 060	100,0	100,0
Латинская Америка, в том числе:	8 880	4,7	1,5
Бразилия	2 495	7,3	0,4
Аргентина	1 875	13,3	0,3
Коста-Рика	1 256	13,8	0,2
Уругвай	422	8,6	0,1
Чили	408	4,0	0,1
Колумбия	390	4,2	0,1
Панама	299	2,2	0,001
Индия	58 248	28,4	9,6
Китай	47 058	17,6	7,8

Многие страны региона заняли свои ниши в области аутсорсинговых ИТ-услуг. Мексика, например, предоставляет банковские ИТ-услуги для таких крупных банков,

как HSBC, Santander, Bank of America. В Чили с 2000 г. реализуется программа по превращению этой страны в международный центр по аутсорсингу в сфере информационных технологий. Чилийскому правительству, предоставившему значительные субсидии, удалось к 2008 г. создать целую отрасль по привлечению зарубежной рабочей силы, в которой было занято около 20 тыс. человек, принесшую доход в 800 млн долл.

В целом, можно сказать, что латиноамериканский регион продолжает оставаться периферийным с точки зрения участия в глобальных процессах аутсорсинга высокотехнологических услуг, существенно уступая не только таким флагманам глобального рынка офшорных услуг, как Индия и Китай, но и в целом развивающимся странам Азии. Очевидно, что возможности выхода стран ЛКА на новый уровень развития сервисной экономики в среднесрочной и долгосрочной перспективе в значительной степени будут определяться успехами в реализации государственных программ развития ИТ, включая повышение уровня профессиональной подготовки населения и создания соответствующей инфраструктуры НИР.

1. WTO. World Trade Report, 2019. Available at: https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/wtr_09oct19_e.htm (accessed 20.02.2020).
2. UNCTAD. Handbook of Statistics, International trade in services, 2019. Available at: https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat44_FS06_en.pdf (accessed 20.02.2020).
3. IMF. World Economic Outlook Database: October 2019 Edition, 2019. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx> (20.02.2020).
4. WTO. Services trade. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm (accessed 20.03.2020).
5. World Bank. World Development Indicators, 2020. Available at: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (accessed 20.02.2020).
6. Hernández R.A., Martínez J.M., Mulder N. Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America. ECLAC Books, No. 127 (LC/G.2617-P), Santiago, Chile, 2014, 282 p. Available at: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37041/1/S2014061_en.pdf (accessed 20.03.2020).
7. The 2019 Kearney Global Services Location Index. Digital resonance: the new factor influencing location attractiveness. Available at: <https://www.kearney.com/digital-transformation/gсли/2019-full-report> (accessed 20.03.2020).
8. Latin America – fastest growing outsourcing destination, 2020. Available at: <https://www.flatworldsolutions.com/articles/latin-america-outsourcing.php> (accessed 20.02.2020).
9. Половченко М.А., Гавриленко А.М. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ; Актуальные вопросы международной экономики. По материалам Международного круглого стола "Современные императивы в международной экономике" в рамках Международной научно-практической конференции "Галактика науки 2018". 2018

Попова С.В., Клепиков В.И.

Проблемы преодоления незаконного экспорта военной продукции

*Военный учебно-научный центр военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-106

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы экспорта продукции военной промышленности Российской Федерации. Актуальность данной темы основана на политической борьбе и значительных объемах поставок военной техники иностранным государствам. На фоне легальных поставок существует теневой рынок продукции военного назначения, который представляет угрозу национальной безопасности страны

и требует усиленного контроля не только в рамках законодательства, но и реальных действий по устранению нежелательных рисков.

Ключевые слова: военная техника, теракт, мировой рынок, контрафактная продукция, национальная безопасность, международные обязательства

Abstract

The article discusses the issues of exporting products of the Military Industry of the Russian Federation. The relevance of this topic is based on political struggle and significant amounts of military equipment for foreign countries. Against the background of legal supply, there is a shadow market for military products, which presents a threat to the national security of the country and requires strengthened control not only within the framework of legislation, but also of real actions to eliminate undesirable risks.

Key words: military equipment, terrorist attack, world market, counterfeit products, national security, international obligations

Поддержание национальной безопасности Российской Федерации представляет собой важнейшее стратегическое направление внешней и внутренней политики государства. Экспертами анализируется достаточно большое количество факторов в политической, военной, экономической и социальной сферах, которые напрямую или косвенно воздействуют на национальную безопасность. В рамках международных отношений и тесного военно-технического сотрудничества между странами возникают вопросы, касающиеся незаконного экспорта продукции военного назначения.

Как известно, вопрос о проблемах преступлений, связанных с незаконным экспортом или передачей военных материалов, комплектующих, техники не освещается должным образом в настоящее время в научной литературе. По моему мнению эта серьезная проблема затрагивает все сферы жизни общества и данный вид преступления является одним из самых опасных, если представить все возможные последствия данного деяния.

Проблема экспортного контроля военной техники является следствием геополитической и военно-экономической ситуации в мире. Нужно обратить внимание на этот вопрос в силу существования угроз террористических актов [1, с. 1]. Одним из последних является взрыв террористом-смертником у здания ФСБ в Карачаево-Черкесии в поселке Учкёкен 11 декабря 2020 года. Подорвавший себя пытался помешать оперативно-розыскным мероприятиям, в результате шесть сотрудников правоохранительных органов получили легкие ранения, пострадавших среди гражданских лиц нет. Однако не стоит забывать теракт, совершенный относительно недавно на территории Российской Федерации. Взрыв в политехническом колледже в Керчи произошел ранее 17 октября 2020 года. В результате него, сообщил Национальный антитеррористический комитет (НАК), погибли 13 человек и около 50 пострадали, большая часть из них – подростки. Одной из самых известных трагедий является теракт в Беслане. 1 сентября 2004 года боевики во главе с Русланом Хучбаровым захватили более 1100 учащихся школы № 1. В результате этого жестокого теракта погибло 335 человек, среди которых 186 детей. И это далеко не последний случай теракта, совершенный на мировой арене.

В силу вышеотмеченного, идет жесткое закрепление экспорта военной техники в законодательстве Российской Федерации. В Российской Федерации вопрос об экспортном контроле военной техники регламентируется законодательством в области военно-технического сотрудничества, а именно: ФЗ от 19 июля 1998 года № 114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» и ФЗ от 18 июня 1999 года № 183-ФЗ «Об экспортном контроле». На основе данного законодательства Российская Федерация лидирует в эффективности

системы контроля над экспортом продукции военного назначения. Помимо ФЗ № 114-ФЗ, существуют следующие нормы международного законодательства:

- ФЗ от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;
- Указ Президента РФ от 10 сентября 2005 года № 1062 «Вопросы военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами»;
- Постановление Правительства РФ от 2 июня 2007 года № 339 «Об утверждении Положения о проведении международных выставок образцов продукции военного назначения на территории Российской Федерации и об участии российских организаций в таких выставках на территориях иностранных государств»;
- Приказ Министерства обороны РФ от 29 декабря 2005 года № 550 «Об утверждении порядка оформления и выдачи заключений об отнесении либо отказе в отнесении продукции, предусмотренной к ввозу в Российской Федерации и (или) вывозу из Российской Федерации, к продукции военного назначения».

Единый список продукции военного назначения государств-членов ЕАЭС закреплен Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 10.05.2012 года № 41 «О проекте Соглашения о порядке перемещения продукции военного назначения между государствами-членами Таможенного союза, а также через таможенную границу Таможенного союза».

Такой массив законодательных актов говорит о серьезных мерах, принимаемых в защиту рынка военной продукции, и только подтверждает, что эти товары подвергаются риску вывоза с территории Российской Федерации с нарушением законодательства. Несмотря на объемную базу законодательства, существуют проблемы, связанные с экспортом продукции военной промышленности, на которые должным образом нужно обратить внимание [2, с. 40].

Проблема незаконного копирования российской военной техники в международных отношениях на сегодняшний день проявляется достаточно остро. Всем известно, что Российская Федерация ведёт сотрудничество со странами-партнерами торговлю на мировом рынке продукции военного назначения [3, с. 170]. Однако это имеет свои существенные особенности. Риски для отечественных производителей связаны с нарушением интеллектуальных прав иностранных государств, для которых поставляется военная техника.

Одним из примеров является Китайская Народная Республика (КНР). КНР стала первой зарубежной страной, получившей разрешение российские истребители СУ-27 и СУ-27 УБК. Вследствие получения разрешения в 2015 году КНР провела летние испытания модификации аналога российского истребителя СУ-27, получивший название J-11D. В 2019 году поступила партия истребителя J-11B, который был разработан на базе также российского истребителя СУ-27. Фактически «прародителем» китайских инноваций заслужено являются отечественные технологии.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что изначально отечественный продукт технической документации был получен законно. Однако, через время, применялся с грубым нарушением интеллектуальных прав, так как на основе российского сверхзвукового тяжелого истребителя, разработанного в ОКБ Сухого, были разработаны новые китайские истребители.

Президент РФ В.В. Путин не упустил эту тему из виду. 17 октября 2012 года на заседании Коллегии военно-технического сотрудничества с иностранными государствами Президент отметил, что сотрудничество нужно перевести на новый уровень, предполагающий защиту интеллектуальных прав отечественных производителей.

Таким образом, проблема экспорта военной техники в Российской Федерации нуждается в необходимом проведении мер по совершенствованию правовой защиты прав на интеллектуальную деятельность отечественных разработчиков и продиктована рядом причин. Одним из них является контрафактная продукция, которая приносит большие убытки для нашей страны. Интерес к проблеме контрафакта обусловлен несколькими основными причинами. Во-первых, это процесс активной интеграции России в мировую экономику, результатом которого стало вступление нашей страны в ВТО. Во-вторых, стремление перевести российскую экономику на инновационный путь развития, который невозможен без создания и функционирования цивилизованных рынков, где контрафактная продукция скорее исключение. В-третьих, большими экономическими и имиджевыми потерями, обусловленными производством и оборотом контрафактных изделий.

По экспертным оценкам доля контрафактной продукции на внутреннем российском рынке составляет порядка 15-17 процентов [4, с. 1], а ежегодный ущерб экономике страны оценивается в 3 миллиарда долларов. Таким образом, масштабы контрафактного экспорта военных товаров позволяют рассматривать его как серьезную угрозу национальной безопасности России. Одним из самых ярких примеров является автомат Калашникова, принятый на вооружение в СССР в 1949 году. По статистике 90 процентов автоматов Калашникова, представленных на мировом рынке, являются контрафактом, из-за чего Россия терпит убытки на сотни миллионов долларов ежегодно [5, с. 123].

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что экспорт военной продукции иностранным государствам имеет ряд недостатков, которые идут во вред нашей стране. На основе незаконного копирования, приносящего глобальные убытки, нужно, установить в международных и двусторонних договорах и актах имущественную ответственность сторон, соответствующие санкции и порядки. Это даст защиту экспортируемых военных технологий от незаконного копирования.

1. Граве А.В. Некоторые особенности криминалистической характеристики преступления по статье 189 УК РФ // Пробелы в российском законодательстве. – 2009. – С. 1-4.
2. Воротынцева Т.М., Евдокимова О.В. Проблемные аспекты перемещения продукции военного назначения через государственную границу РФ // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – 2018. – С. 39-49.
3. Закутнев С.Е., Кандыбко Н.В. Институциональные основы функционирования системы контроля за экспортом продукции военного назначения // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях. Материалы II Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Под редакцией Ю.С. Руденко, Л.Г. Руденко. – 2016. – С. 170-178.
4. Варламов В.И., Зюскевич А.Е. Что такое контрафакт и как с ним бороться // Национальная оборона. – URL: <https://oborona.ru> (дата обращения 25.03.2021).
5. Ахмадова М.А. Некоторые грани правового регулирования военно-технического сотрудничества России // Вопросы российского и международного права. – 2020. – С. 120-128.

Саадуев Ш.А.

Экономико-статистические методы анализа финансовой устойчивости предприятия

*ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-107

Аннотация

Современные рыночные отношения требуют детального изучения финансового положения компании ее пользователями. Анализ финансовой устойчивости необходим

внутренним пользователям компании для контроля и принятия правильных финансовых решений, а также внешним пользователям, использующим показатели финансовой устойчивости, чтобы определить прибыльность и платежеспособность экономического субъекта.

В данной статье представлены основные методы экономико-статистического анализа финансовой устойчивости предприятия, представленные в отечественной экономической литературе. Автором статьи проведена сравнительная оценка основных методов анализа, используемых в настоящее время, а также выявлены положительные и отрицательные стороны соответствующих методов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, анализ коэффициентов, факторный анализ, активы баланса, пассив баланса.

Abstract

Modern market relations require a detailed study of the financial situation of the company by its users. Financial stability analysis is necessary for internal users of the company to control and make correct financial decisions, as well as external users who use financial stability indicators to determine the profitability and solvency of an economic entity.

This article presents the main methods of economic and statistical analysis of the financial stability of an enterprise, presented in the domestic economic literature. The author of the article carried out a comparative assessment of the main methods of analysis used at present, and also revealed the positive and negative aspects of the corresponding methods.

Keywords: financial stability, solvency, ratio analysis, factor analysis, balance sheet assets, balance sheet liability.

Финансовая устойчивость является одним из важнейших факторов финансово-хозяйственной деятельности организации, используемой в целях оценки финансового состояния компании. В рыночных условиях всем коммерческим отношениям и любым операциям купли-продажи предшествует анализ финансового состояния компании: анализируется контрагент, в частности финансовая устойчивость и платежеспособность потенциального коммерческого партнера. Заключение контрактов с финансово нестабильным партнером может, например, прервать производственный процесс из-за нарушения сроков поставки сырья, что, в свою очередь, влечет за собой дополнительные расходы.

Методология экономико-статистического анализа финансовой устойчивости предприятия основана на трех областях знаний — это экономика, математика и статистика. При этом, к экономическим методам, использующимся в анализе, относятся:

- анализ коэффициентов
- метод моделирования (факторный анализ)
- матричные методы, и др.

Статистические методы анализа включают использование средних и относительных значений, индексный метод, корреляционный анализ и регрессионный анализ и т. д.

Математические методы, используемые в экономическом анализе, включают методы, основанные на математическом программировании (линейное, нелинейное, динамическое программирование); методы операционного исследования (теория игр, теория графов и др.).

В отечественной практике используются следующие методы анализа финансовой устойчивости:

1. Горизонтальный анализ - заключающийся в сравнении каждой позиции предыдущим отчетным периодом. Результаты данного вида анализа дают оценку изменениям основных показателей финансовой отчетности. Этот метод применяется

при анализе баланса. Недостатком данного анализа является то, что в условиях инфляции данные сложно сопоставимы. Чтобы преодолеть этот недостаток данные необходимо пересчитать.

2. Вертикальный (структурный) анализ используется для определения структуры конечных финансовых показателей. В этом случае можно определить влияние каждого показателя отчетности на общий результат. Чаще всего данный метод используют при анализе структуры баланса посредством расчета удельного веса отдельных статей в итоговой сумме или в контексте основных групп статей. Особенностью данного анализа является возможность представления структуры показателей в динамике, что является необходимостью для контроля и последующего прогнозирования изменений в структуре активов и пассивов бухгалтерского баланса.

3. Трендовый анализ является подвидом горизонтального анализа, который используется при сравнении показателей за период, превышающий три года и в целях проведения сравнений за длительный период, используются индексы.

Сущность трендового анализа закладывается в сравнении каждой позиции в отчете с несколькими предыдущими периодами в целях определения тренда. Тренд представляет собой основную тенденцию показателя. Чтобы рассчитать ряд индексов, необходимо выбрать базовый год для всех показателей. В качестве базового года лучше выбрать отчетный год, который типичен для коммерческих условий. При использовании числовых индексов процентные изменения следует интерпретировать только по сравнению с базовым годом.

Этот тип анализа является перспективным, имеющим прогнозный характер и используется для прогнозирования отдельных показателей финансовой деятельности или финансового положения компании в целом на будущий период.

4. Сравнительный анализ используется финансовым аналитиком чтобы сравнивать отдельные показатели финансовой деятельности компании. Использование данного метода позволяет выявить схожие и отличительные признаки в однородных объектах, а также определить изменения уровня отдельных экономических показателей, проследить тенденции и закономерности их развития.

5. Факторный анализ представляет собой метод, позволяющий изучать влияние факторов на значение результативного показателя. Факторный анализ является прямым, если результативный показатель разделен на составные компоненты, и обратным, если отдельные элементы объединены в общий результативный показатель.

Г.Д. Капанадзе в своей работе отмечает, что реальными методами анализа финансовой устойчивости компании являются:

- 1) методы оценки чистых активов предприятия
- 2) метод коэффициентов;
- 3) анализ и оценка динамики структуры активов предприятия с позиции создания предпосылок для обеспечения финансовой устойчивости.
- 4) метод оценки обеспеченности собственными оборотными средствами на основе определения соотношения запасов и источников их финансирования, а также расчета трехкомпонентного показателя S. Расчет трехкомпонентного показателя заключается в определении:
 - излишка или недостатка собственных оборотных средств
 - излишка или недостатка собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:
 - излишка или недостатка общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

Метод оценки чистых активов закреплен законом в «Порядке оценки стоимости чистых активов АО». Этот нормативный правовой акт устанавливает порядок оценки чистых активов и включает в состав активов, принимаемых к расчету, внеоборотные и оборотные активы. В соответствии с этим Порядком чистые активы — это стоимость,

рассчитанная как разница между стоимостью активов компании, принятых к расчету, стоимостью ее обязательств, принятых к расчету.

Метод коэффициентов является наиболее распространенным среди аналитиков и включает в себя расчет набора коэффициентов. В зависимости от полученных этим методом результатов расчета показателей можно определить тип финансовой устойчивости организации и на этой основе сделать обоснованный вывод и разработать ряд мер, которые будут направлены на стабилизацию значений коэффициентов.

В структуре данного метода можно выделить два основных направления.

Во-первых — это расчет коэффициентов характеризующих структуру капитала предприятия. К ним относятся:

- индекс финансовой независимости,
- коэффициент финансовой устойчивости,
- коэффициент финансового левериджа,
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами и другие;

Во-вторых, - расчет коэффициентов, определяющих уровень покрытия обязательств компании. К данным коэффициентам относятся:

- коэффициент покрытия процентов,
- коэффициент полного покрытия затрат на обслуживание долга,
- коэффициент денежного покрытия и другие.

В настоящее время в теории экономического анализа разработаны и используются большое количество коэффициентов, которые характеризуют уровень финансовой устойчивости предприятия. Большинство из них заключаются в расчете соотношения различных комбинаций статей баланса.

Принимая во внимание правовую базу, можно сделать вывод, что в разных нормативных актах перечислены разные показатели для анализа финансовой устойчивости, что в свою очередь усложняет сравнение результатов анализа. Кроме того, постоянные изменения в форме финансовой отчетности способствуют некоторым изменениям нормативных значений различных показателей финансовой устойчивости.

Коэффициентный метод очень популярен среди российских хозяйственных субъектов. Преимуществами данного метода являются открытый доступ к информации, которая является необходимой для проведения анализа, а также простота расчета значений показателей.

Однако, у данного метода имеется и ряд недостатков:

- терминологическая неопределенность, которая означает, что один и тот же коэффициент может называться по-разному. Нередко бывают случаи, когда и формулы расчета коэффициентов имеют различия.
- количественные рамки значений коэффициентов, переступление за пределами которых рассматривается как вероятное снижение (или потеря) финансовой устойчивости компании.

Эти и другие недостатки данного метода требуют от практиков уделять пристальное внимание и совершенствовать нормативную базу для расчета показателей финансовой устойчивости с учетом изменений в бухгалтерской отчетности.

По содержанию процесса методы анализа классифицируются на:

- перспективный анализ
- оперативный анализ
- текущий (ретроспективный) анализ.

Перспективный анализ представляет собой анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях определения их возможных значений в будущем. Перспективный анализ позволяет прогнозировать будущее, что позволяет находить подходящие решения проблем для достижения желаемых результатов. В

практических методах и исследованиях задачи перспективного анализа определяются: объектами анализа; показателями эффективности функционирования предприятия.

Оперативный анализ проводится с целью ежедневного контроля выполнения запланированных задач, что позволяет быстро реагировать на негативные явления в финансово-хозяйственной деятельности компании. В оперативном анализе выполняются расчеты натуральных показателей, допускаются относительные неточности в расчетах, поскольку процесс не завершен.

Характерной чертой этого анализа является близость ко времени осуществления хозяйственных операций. Для реализации данного анализа используются первичные данные (бухгалтерские и статические).

Текущий (ретроспективный) анализ основан на бухгалтерском учете и статической отчетности. Данный метод можно использовать для анализа активности предприятий за месяц, квартал и год по нарастающему итогу. Этот метод анализа целесообразнее использовать в конце отчетного периода, так как его можно использовать для объективной оценки результатов хозяйственной деятельности с целью выявления существующих резервов.

Преимущество этого метода заключается в возможности сравнения фактических результатов с прогнозами и данными предыдущих аналитических периодов. Недостатком является невозможность использования выявленных резервов, поскольку они относятся к предыдущему периоду.

Изучив национальную экономическую литературу по финансовому анализу, можно сделать вывод, что существует целый ряд разнообразных методов и приемов для анализа финансовой устойчивости организации.

Наиболее распространенными методами анализа финансовой устойчивости являются логические методы обработки информации и экономико-математические методы анализа коэффициентов.

1. М.А. Вахрушина. *Управленческий анализ* : учебник / коллектив авторов ; под ред. М.А. Вахрушиной. — Москва : КНОРУС, 2020.
2. Ефимова О. В. *Финансовый анализ: инструментальный обоснования экономических решений (Магистратура)* / О. В. Ефимова. – Москва : КНОРУС, 2020.
3. Капанадзе Г.Д. *Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения* / Российское предпринимательство. 2018.
4. Никифорова, Н.А. *Комплексный экономический анализ* : учебник / Никифорова Н.А. — Москва : КноРус, 2019.

Сайфидинов Б.^{1,2}, Баширова Р.Г.к.²

Рынок и рыночная экономика, их взаимосвязь и место в системе экономических категорий

¹*Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н.Ельцина*

²*Российский государственный профессионально-педагогический университет
(Россия, Екатеринбург)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-108

Аннотация

Понимая, что неотъемлемыми предпосылками рыночной экономики являются общественное разделение труда, рыночный обмен продуктами труда, частная собственность, экономическая свобода хозяйствующих субъектов. В данной работе делается попытка микро анализа взаимосвязи рынка и рыночной экономики

Ключевые слова: рынок, рыночная экономика, эффективной, разделение труда, товарное производства, правовая система.

Abstract

Understanding that the essential prerequisites of a market economy are the social division of labor, the market exchange of labor products, private property, and the economic freedom of economic entities. This paper attempts a micro analysis of the relationship between the market and the market economy

Keywords: market, market economy, economy, division of labor, commodity production, legal system.

Современная экономика развитых стран носит рыночный характер. Совокупность регулирующих функций, осуществляемых рынком, делают рыночную экономику саморегулирующейся, самонастраивающейся системой. Данной системе присуща способность автоматически увязывать частные и общественные интересы. Она является наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем. Будучи общей экономической системой, рыночная экономика развивается по единым для всех стран законам. Их универсальность обуславливает общую природу рыночной экономики, проявляющуюся в общности не только предпосылок, но и ее функций и механизмов на всех этапах развития. Рыночная экономика формировалась не одно столетие, приобрела цивилизованные формы, и, по всей видимости, будет определять экономический облик будущего во всех странах мира. Но в зависимости от конкретных исторических условий каждой страны общие закономерности реализуются по-разному. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что не существует экономической системы без слабостей и недостатков.

Вопросы сущности рыночной экономики рассматриваются в таких работах отечественных авторов, как Райзберг Б.А., Видяпин В. И., Журавлёва Г.П., Николаева И. П., Базылева М. Н., Мамедов О. Ю. и многих других.

Первоначально рынок рассматривался, как базар, место розничной торговли, рыночная площадь. Это самое узкое понятие рынка и связано с разложением первобытного общества, когда обмен между общинами становился регулярным и принимал форму товарного обмена, который осуществлялся в определённое время и в определённом месте.

С появлением общественного разделение труда, развитием товарного производства, а также обособлением материальных и трудовых ресурсов появляется новое понимание рынка, как формы товарного и товарно-денежного обращения, а после расширяется до понимания его как элемента воспроизводства совокупного общественного продукта. Рынок также рассматривают, как тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования.

Проанализируем точки зрения экономистов, насчёт трактовки понятия «рынок».

А. Смит утверждал, что возникновение рынков является следствием естественной редкости экономических ресурсов, ограниченности производительных возможностей человека. Экономические ресурсы и производительные возможности людей ограничены относительно и в сравнении с их безграничными потребностями. [10. с. 233]

В современной неоклассической экономической литературе используется определение рынка, данное французским экономистом А. Курно и экономистом А. Маршаллом: "Рынок – это не какая-либо конкретная рыночная площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий район, где сделки покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться". [12. с. 46]

Ф. Котлер [4. с. 154] характеризует рынок, как совокупность существующих и потенциальных покупателей товара.

В книге К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю «Экономикс» [5. с. 13] указывается, что рынок представляет собой механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов какого-либо продукта или услуги.

Соглашаясь с мнением А.В. Орлова и Ф.А. Крутикова, И.П. Николаева определяет рынок, как сферу реализации совокупного денежного продукта, в процессе которого появляются присущие данному способу производства экономические отношения по поводу производства и потребления материальных благ.

С точки зрения Б.А. Райзберга [8. с. 244], рынок - это процессы обмена товаров на деньги и денег на товары и сферу обращения, в которой имеют место такие процессы.

Основной недостаток приведенных определений состоит в том, что понятие рынка, рассматривается только с одной из сторон.

Учитывая многоаспектность понятия «рынок», М.А. Сажина и Г.Г. Чибрикова [9. с. 66] выдвигают наиболее полное определение: рынок, как экономическая категория, есть совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда.

Всё вышесказанное позволяет сделать вывод, что при выявлении сущности понятия рынок нужно исходить из того, что оно многозначно. Во-первых, в собственном смысле рынок означает сбыт, который осуществляется в сфере производства, распределения, обмена и потребления. Во-вторых, рынок - это система экономических отношений между людьми.

В процессе длительной эволюции во всех странах мира утвердилось господство рыночной экономики как основной и наиболее эффективной формы ведения хозяйства. Ее основу составляет товарное производство - форма общественного производства, при которой продукты производятся экономически обособленными производителями не для собственного потребления, а для обмена на рынке. Неотъемлемыми предпосылками рыночной экономики являются общественное разделение труда, рыночный обмен продуктами труда, частная собственность, экономическая свобода хозяйствующих субъектов, их экономическая и юридическая самостоятельность и ответственность, правовая система, законодательно закрепляющая «правила игры» на рынке.

Рассмотрим различные трактовки некоторых ученых понятия «рыночная экономика».

Любая экономическая система – это совокупность взаимодействующих между собой структур.

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием – рынок.

Б.А. Райзберг в «Курсе экономики» [8. с. 225] отмечает, что рынок и рыночная экономика строятся на основе одних и тех же законов и принципов, а значит «рыночная экономика» и «рынок» во многом синонимичные понятия. По его мнению, термин рыночная экономика есть более широкое понятие рынка.

О.Ю. Мамедов [6. с. 20] трактует понятие рыночной экономики, как экономической системы, в которой роль основного регулятора экономических отношений играет рынок. В этой системе распределение ресурсов и формирование пропорций, удовлетворяющих общественные потребности, осуществляется с помощью рыночных механизмов. Они улавливают движение спроса и предложения через систему цен и прибыли. Рыночное движение потребительских благ и услуг и соответствующий ему перелив ресурсов образуют в целом экономический оборот любой рыночной экономики.

М.Н. Базылева и Н.И.Базылев [1. с. 116] считают, рыночная экономика - это такая экономическая система, в которой фундаментальные экономические проблемы - что, как и для кого производить – решаются главным образом через рынок, в центре которого находится конкурентный механизм формирования цен на продукты и факторы производства. Цены формируются в результате взаимодействия спроса на продукцию и предложения продукции. Именно цены на рынке указывают, что производить и какие ресурсы использовать.

По определению Кэмпбелла Р. Макконнелли и Стэнли Л. Брю [5. с. 26], рыночная экономика, основанная на том, что производители свободны от власти "традиций". Каждый из них решает, что, как и сколько производить в соответствии со своими личными интересами. Основной задачей производителей является получение прибыли и дальнейшее удовлетворение собственных потребностей.

«Современный экономический словарь» [13. с. 1] трактует понятие рыночной экономики как экономики, основанной на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами.

Валовой Д.В. [2. с. 54] определяет понятие рыночной экономики как систему экономических отношений по поводу купли-продажи товаров и услуг, осуществляемой с помощью денег в условиях плюрализма всех форм собственности, свободной конкуренции и ценообразования, обеспечивающая эффективность решения социально-экономических проблем.

Проанализировав выше представленные определения «рыночной экономики» можно сделать вывод, что рыночная экономика стремится удовлетворить растущие потребности при ограниченных возможностях наиболее корректным, оптимальным, эффективным способом. На наш взгляд анализ различных мнений ученых экономистов показал, что рыночная экономика, как система, включает в себя следующие важнейшие элементы:

- 1) производители и потребители
- 2) экономическая обособленность субъектов рыночной экономики
- 3) спрос и предложение
- 4) цены, складывающиеся в результате взаимодействия спроса и предложения
- 5) конкуренция, обеспечивающая максимизацию прибыли и расширение масштабов производства

Таким образом, рыночная экономика представляет собой экономическую систему, основанную на многообразии форм собственности на средства производства и свободе предпринимательства. Совместные действия продавцов и покупателей формируют спрос и предложение, взаимодействие которых создаёт рыночное ценообразование. Связь между конкурирующими производителями осуществляется через рыночный механизм цен.

И так, основой рыночной экономики является рынок, что делает её наиболее эффективной формой хозяйствования в постоянно меняющемся мире.

В результате микроанализа различные определения «рынка» и «рыночной экономики». На основе изученной литературы мы приходим к выводу, что данные понятия трактуются в экономической литературе по-разному из-за их многоаспектности и сложности. Между понятиями существует тесная связь. Кроме того, термины «рынок» и «рыночная экономика» занимают центральное положение в системе экономических категорий.

2. Валовой Д.В. Рыночная экономика. Возникновение, эволюция и сущность. – М.: Инфра-М, 2003. – 122 с.
3. Экономическая теория: Учеб. пособие / Под ред. Видяпина В.И., Журавлевой Г.П. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 714 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: Краткий курс. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2т. – М.: Республика, 1992. – Т.1. – 91 с.
6. Современная экономика: Лекционный курс: Учеб. пособие / Под ред. Мамедова О.Ю. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. – 67 с.
7. Николаева И. П. Экономическая теория: Учебник. – М.: Проспект, 1998. – 511 с.
8. Курс экономики: Учебник / Под ред. Райзберга Б.А. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 718 с.
9. Сажина М.А., Чибрикова Г.Г. Экономическая теория: Учебник. – М.: Норма, 2007. – 671 с.
10. Самуэльсон П. Экономические науки. – М.: Республика, 1990. – 111 с.
11. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономикс: Учебник. – М.: Республика, 1990. – 236 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
13. Кураков Л.П. Экономика и право: Словарь-справочник// Современный экономический словарь. – <http://www.vocable.ru>
14. Марков М.А. Внешние эффекты и общественные блага // Экономика –online. – <http://economics-online.r>
15. Радаев В.В. Что такое конкуренция? // Электронный журнал «Экономическая социология». – 2003. – № 2. – <http://www.ecsoc.msses.ru>

Соболева Д.В.

Роль бюджетирования в финансовом планировании на предприятии

*Донской Государственный Технический Университет
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-109

Аннотация

В статье изучены актуальные проблемы управления финансового планирования при формировании бюджетной части предприятия. Выявлены характерные черты и структура составления бюджета и инвестиционных программ, которые имеют ряд отличительных характеристик и являются индивидуальными для каждого предприятия.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, финансовые вложения, инвестиции, материальные затраты и денежные потоки

Abstract

The article studies the actual problems of financial planning management in the formation of the budgetary part of the enterprise. Identified the characteristic features and structure of budgeting and investment programs, which have a number of distinctive characteristics and are individual for each enterprise.

Keywords: budget, budgeting, financial investments, investments, material costs and cash flows.

При организации своей деятельности предприятию необходимо вести учет и планирование своих финансов. Процесс составления бюджетной части является необходимым процессом для полного функционирования предприятия.

Бюджет – это основной финансовый план на предприятии, который отражает движение расходов и поступления денежных средств от своей экономической деятельности.

Сам процесс бюджетирования – это основной элемент финансового планирования, который рассматривает конкретный бюджет предприятия в целях оперативного планирования платежного баланса на предстоящий период деятельности и создания долгосрочных программ для их реализации в будущем.

Для составления бюджетных планов предприятие должно руководствоваться следующими источниками:

1. согласованная и утвержденная учетная политика;
2. все данные и формы бухгалтерской отчетности за предшествующий финансовый год, квартал или месяц;
3. договоры, заключенные с потребителями и поставщиками продукции и материальных ресурсов;
4. составление прогнозного плана продаж, реализации и сбыта продукции, на основе прогноза спроса покупательной способности, уровня цен и конъюнктуры рынка.

На основании всех составленных источников руководство предприятия занимается составлением инвестиционных программ и проектов для эффективной деятельности, включающих в себя:

- налоговый бюджет;
- финансовый план;
- материальные затраты;
- прочие расходы;
- фонд оплаты труда;
- амортизационные отчисления;
- производственный план.

Умение грамотно регулировать денежные потоки, при любых размерах прибыли и успешно составленном финансовом плане, которыми организация может располагать сегодня, и не опасаясь за свое финансовое положение в будущем. Сам результат инвестиционной деятельности на предприятии сложный и многогранный процесс и зависит от того, как им управляют.

Каждый инвестиционный план на предприятии предполагает четко проработанный финансовый план, формулировку проекта, исследование на наличие рисков, срока окупаемости и поиск перспективных бизнес идей.



Рисунок 1 – основные составляющие финансового плана

Финансовый план реализуется для перспективного планирования предприятия и охватывает большой объем информации для сбалансированности финансово – экономического состояния компании, который помогает преодолеть жесткую конкуренцию на рынке, а именно заставляет предприятие усердно оценивать свои финансовые возможности для повышения конкурентоспособности в рамках своей деятельности.

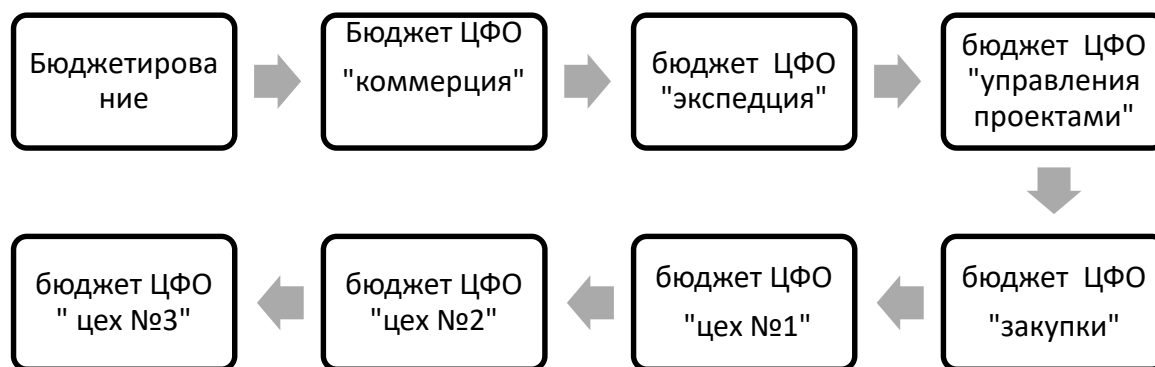


Рисунок 2 – Взаимосвязь бюджета между собой на предприятии

После того, как каждое подразделение на предприятии предоставило список нужд на следующий год, экономический отдел начинает анализировать список затрат и составляет смету расходования денежных средств, на основе заложенного бюджета на следующий год, не отклоняясь от его фактических значений. При этом выбираются наиболее выгодные варианты вложения средств, проводится оценка результатов работы за текущий год по составлению финансового плана, определяются направления дальнейшего развития предприятия и формирование ориентиров для мотивации работников в соответствии со стратегическими целями и задачами.

Таким образом, финансовый план обеспечивает устойчивое финансовое положение предприятия, который позволяет ориентироваться во всех его направлениях и позволяет выбрать эффективный конечный результат своей деятельности.

1. Аверчев, И.В. *Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение* / И.В. Аверчев. Москва: Вершина, 2015. 512с.
2. Баландина, А.С. *Создание комплексной системы бюджетирования на предприятиях* // Вестник. 2015. № 300-2. С. 19-21.
3. Виткалова, А. П., Миллер Д. П. *Бюджетирование и контроль затрат в организации*. М.: Дашков и Ко, 2016. 128с.
4. Герасимова, Л.Н. *Управленческий учет*. М.: Феникс, 2017. 256с.
5. Ковалев, В.В. *Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели*. М.: Проспект, 2016. 874с.

Татулян Д.С., Мамий С.А.

Роль малого бизнеса в экономике России

*ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени
И.Т.Трубилина»
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-110

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению особенностей малого и среднего бизнеса и выявлению его потенциала для развивающейся экономики Российской Федерации. В

ходе работы были разобраны факторы, влияющие на существование бизнеса, а также выявлены способы улучшения бизнес-климата.

Ключевые слова: экономика, малый и средний бизнес, предпринимательство, экономическая эффективность.

Abstract

The article considers the features of small and medium-sized businesses and identifies their potential for the developing economy of the Russian Federation. In the course of the work, the factors that affect the existence of a business were analyzed, as well as ways to improve the business climate were identified.

Keywords: economy, small and medium-sized businesses, entrepreneurship, economic efficiency.

VI Российский форум малого и среднего предпринимательства (Форум МСП) состоится 2 июня 2021 г. в КВЦ «Экспофорум» в стартовый день Петербургского международного экономического форума. Как следует из названия, целями мероприятия являются:

- развитие потенциала малого и среднего предпринимательства в России;
- расширение диалога между МСП и органами государственной власти с целью снижения административных барьеров;
- повышение эффективности инфраструктурной, финансовой и институциональной поддержки МСП.

Это отнюдь не первое мероприятие, на котором обсуждается важность малого бизнеса, однако принимаемые по итогам всех обсуждений решения отличаются умеренностью и внедряются с большой осторожностью. Так одной из популярных мер стали налоговые каникулы, особенно актуальные в условиях новой пандемии. Однако в среде экономистов мнение касаясь данного вопроса весьма неоднозначно, поскольку экономическая целесообразность малого бизнеса порой бывает под вопросом, по причине чего нам стоит самим разобраться в данном вопросе для выработки взвешенной позиции по данной теме.

Итак, что есть малый бизнес? Малое предприятие обладает низкими ресурсными, в том числе финансовыми возможностями. Пытаясь выжить в жесткой конкурентной среде, такое предприятие довольно быстро адаптируется к постоянно меняющимся тенденциям рынка, находя новые способы повышения прибыли. Подобная организация не может позволить себе эффект масштаба, благодаря которому массовое производство продукции обходится дешевле в расчете на 1 единицу продукции, однако это нужно не во всех сферах, по причине чего малый бизнес способен найти себе подходящую нишу, находящуюся, в первую очередь, на рынке услуг (общепит, парикмахерские, шиномонтажные, строители и т.д.). Более того, многие новаторские фирмы в области компьютерной индустрии начинали как «мастера на все руки», вручную собирая машины у себя в гаражах, и быстро переросли в крупные, мощные корпорации. В число небольших компаний, в короткие сроки ставших «крупными игроками» в экономике своей страны и международной экономике, входят компании по выпуску программного обеспечения для компьютеров «Microsoft» и «Apple»; крупнейшая частная почтовая служба срочной доставки небольших пакетов и бандеролей «Federal express»; компания по производству спортивной одежды «Nike»; сетевая компьютерная фирма «America online» и производитель мороженого «Ben and Jerry's».

Обратимся к Российским реалиям. Согласно законодательству РФ, предприятия подразделяются на:

- микропредприятия — до 15 работников включительно с доходом до 120 млн рублей;

- малые предприятия — до 100 работников включительно с доходом до 800 млн рублей;
- средние предприятия — от 101 до 250 работников включительно с доходом до 2 млрд рублей.
- крупные предприятия — от 250 работников включительно с доходом от 2 млрд рублей.

Необходимо отметить, что малый бизнес присутствует в экономике почти любой страны, но везде имеет разную степень влияния. Так доля малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран составляет 50–60%. В Великобритании — 51%, Германии — 53%, Финляндии — 60%, в Нидерландах — 63% (данные Института экономики роста). В России доля малого и среднего бизнеса составляет 21,9%, тогда как, например, в США 50%. Если разобрать этот показатель чуть подробнее, то окажется, что 99 процентов всех независимых предприятий страны имеют менее 500 работников по найму. По данным Управления по делам малого бизнеса (УДМБ), на эти малые предприятия приходится 52 процента всех трудовых ресурсов США. Приблизительно 19,6 миллиона американцев работают в компаниях, нанимающих менее 20 человек, 18,4 миллиона - в фирмах, число работников которых составляет от 20 до 99, и 14,6 миллиона - в фирмах, использующих труд от 100 до 499 человек. В противоположность этому, 47,7 миллиона американцев работают в фирмах, имеющих 500 или более рабочих и служащих.

Безусловно, для мобилизационного типа экономики, обычно действующего в чрезвычайных условиях, упор на малый бизнес совершенно неуместен. В таких ситуациях государство и экономика должны работать как единый военный лагерь, как одна корпорация, и эффективность подобных мер не оставляет сомнения тогда, когда нужно поддерживать самые базовые объекты экономики, наподобие инфраструктуры или производства вооружения. Однако со временем догоняющий рост, нередко основывающийся на копировании политики развитых стран, должен закончиться, в результате чего авторитарный тип экономики должен со временем либерализоваться, открывая двери, в том числе, и малому бизнесу.

Осознавая это, государство на протяжении многих лет проводит курс на создание комфортных условий для малого и среднего бизнеса, в связи с чем необходимо разобрать существующие меры поддержки. Объем финансирования государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства стабилен и ежегодно составляет около 12,3 млрд. рублей в том числе:

- 10,2 млрд. рублей на предоставление прямых субсидий предпринимателям;
- 1,66 млрд. рублей на софинансирование объектов капитального строительства.

Для сравнения объем финансирования государственных программ поддержки малого бизнеса в США составляет \$30 млрд (1 913 498 822 250.41 руб.). Для оценки эффективности поддержки МСБ были найдены и структурированы данные о количестве действующих программ государственной поддержки в выбранных регионах, в результате чего были выявлены 25 регионов с эффективной государственной поддержкой и разделены на 3 группы (наиболее эффективные, среднеэффективные, низкоэффективные). Наиболее эффективные: Архангельская область (55,40%), Ханты-Мансийский АО (65,34%), Алтайский край (57,64%), Москва (20,92%), Липецкая область (69,03%). Среднеэффективные: Ямало-Ненецкий АО (60,79%), Новосибирская область (53,42%), Республика Татарстан (42,58%), Пензенская область (57,97%), Свердловская область (48,70%), Хабаровский край (47,42%), Ростовская область (61,71%), Чеченская Республика (57,47%), Санкт-Петербург (61,43%), Тюменская область (75,48%), Сахалинская область (53,07%). Низкоэффективные: Республика Хакасия (59%), Республика Бурятия (57,47%), Пермский край (45,71%), Ивановская область (62,53%), Калужская область (49,63%),

Воронежская область (41,48%), Ульяновская область (55%), Кировская область (62,47%), Красноярский край (70,11%)

Исходя из полученных данных, мы можем считать, что эффективнее всего государственная поддержка малого бизнеса работает в Архангельской области, Ханты-Мансийском автономном округе, Алтайском крае, Москве и в Липецкой области. Самыми низкоэффективными регионами оказались Ульяновская область (4 действующих программы), Кировская область (3 программы) и Красноярский край (1 программа). В этих субъектах Федерации в последние годы наблюдалось значительное сокращение программ государственной поддержки: с 11 до 4 в Ульяновской области, с 7 до 3 в Кировской и с 8 до 1 в Красноярском крае.

Для развития малого бизнеса в регионах, признанных низкоэффективными, необходимо сосредоточиться на трех основных задачах:

- увеличение доли малых предприятий в субъектах РФ.
- повышение доли занятых в сфере малого бизнеса в регионе.
- увеличение совокупного оборота малого бизнеса среди остальных компаний в регионе.

Повышение каждого из показателей может быть простимулировано за счет государственной поддержки, разработанной в рамках данного комплексного решения.

Какие же меры, помимо уже принятых, необходимо применять для развития малого и среднего бизнеса? Государству следует вводить больше налоговых послаблений вплоть до полного освобождения от уплаты на определенный срок, совершенствовать антимонопольное законодательство и обеспечить контроль его соблюдения всеми участниками рынка, облегчать бремя бухгалтерской отчетности и ведения документации в целом, упростить процедуру регистрации и т.д. В отдельных случаях уместна временная протекционистская политика. В сфере кредитования необходимо установление не просто низких, но отрицательных ставок, когда государство обязуется выплатить банку часть долга предприятия. Выгода государства здесь находится в долгой перспективе и подчинена принципу существования большого числа экономических субъектов и сбора малого налога с отдельно взятого предприятия.

К прочим проблемам малого бизнеса относятся низкая квалификация кадров, поиск поставщиков товаров и услуг, доступ к технологиям производства и обучения, инфраструктура, высокие издержки. Однако не все проблемы государству следует решать прямым вмешательством, поскольку излишняя регуляция способна разрушить саморегулируемую рыночную систему.

Для оценки результатов проведенной экономической политики в сфере малого и среднего бизнеса необходим определенный комплекс показателей, который подойдет и для различных пользователей информации, и не потребует значительный объем информации для его расчета. Целью анализа должно являться оценка особо значимых показателей для определения эффективности деятельности. Таким образом, комплекс показателей для оценки эффективности деятельности может включать анализ имущественного положения, оценку рентабельности, платежеспособности и ликвидности.

Подводя итог можно сделать вывод, что поддержка малого и среднего бизнеса имеет далеко идущие последствия для национальной экономики, однако оценить все преимущества нововведений удастся лишь в дальней перспективе. Конечно, нельзя бездумно копировать опыт зарубежных стран, не учитывая специфики собственной страны, однако если уже существует известный вектор развития, движение по которому несет выгоду обществу, то главным убытком будет не дорогостоящее «поднятие на ноги» собственного предпринимательства и развития у себя здоровой

конкурентной среды, а наоборот игнорирование колоссального потенциала нашей страны.

1. Власенкова Е.А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы // Налоговый вестник. -2013. - N 2. - с.7-9
2. Ильин И.Е. Малый бизнес в России: проблемы и перспективы // Банковское кредитование. - 2015 г. - N 2. - с.42 – 44
3. Пурьжова Л.В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности // Молодой ученый. – 2015. – N10. – с. 76-78.
4. Уланова Н.К., Некрасова Э.С., Коява Л.В. Проблемы экономической науки и практики: сб. научных трудов/ под ред. С. А. Филатова ; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск, - Вып.1.-Новосибирск:НГУЭУ, 2015.- С. 207-212.
5. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>

Умархаджиева С.Р.

**Связь между занятостью и устойчивостью систем социального обеспечения:
ключевые индикаторы**

*ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-111

Аннотация

Содействие продуктивной и качественной занятости является ключом к обеспечению устойчивого социального обеспечения. Чем больше людей имеют достойную работу, что позволяет им оплачивать социальные страховые взносы и налоги, тем прочнее будет финансовая база систем социального обеспечения. На основе обзора ключевых показателей рынка труда и социальной защиты в статье подробно рассматривается связь между занятостью и устойчивостью систем социального обеспечения.

Ключевые слова: безработица, неформальный сектор, финансовая устойчивость, социальное обеспечение.

Abstract

Promoting productive and quality employment is key to ensuring sustainable social security. The more people have decent jobs that allow them to pay social security contributions and taxes, the stronger the financial base of social security systems will be. Based on an overview of key indicators of the labor market and social protection, the article examines in detail the relationship between employment and the sustainability of social security systems.

Key words: unemployment, informal sector, financial stability, social security.

Взаимосвязь между достойной занятостью и экономической устойчивостью социального обеспечения основаны на сложном наборе взаимодействий между различными переменными, включая демографическую структуру населения, динамика рынка труда, экономический рост, уровень бедности и неформальности, производительность труда и бизнес страны. Анализ таких отношений имеет основополагающее значение для разработки политики, обеспечивающей устойчивость систем социального обеспечения.

Опыт многих стран показал, что «системы социального обеспечения работают лучше всего, если они интегрированы и скоординированы с более широкой социальной политикой, политикой занятости и экономической политикой».

Политика социальной защиты способствует инклюзивному росту и достойной занятости за счет трех основных каналов:

Системы социального обеспечения обеспечивающая гарантированный доход и доступ к медицинскому обслуживанию, особенно для детей и пожилых людей, а также безработных и других уязвимых групп;

Системы социального обеспечения обеспечивающая эффективный доступ к медицинскому обслуживанию и облегчающая доступ к медицинским услугам, образования, развитие навыков и обучение на протяжении всей жизни, тем самым расширяя возможности людей, а значит, и производительность труда;

Системы социального обеспечения способствующая созданию достойной занятости, особенно в секторе здравоохранения и ухода, особенно для женщин.

Таким образом, предполагается, что системы социального обеспечения устойчивы в той степени, в которой население готово их финансировать; следовательно, готовность платить взносы или налоги определяют экономическую жизнеспособность. Также можно сделать вывод, что экономическая устойчивость системы социального обеспечения определяется способностью экономики в целом финансировать ее. С этим тесно связано понятие политической устойчивости, которое связано с желанием общества поддерживать систему социального обеспечения с определенными характеристиками, соответствующими ценностям общества и социальным договором. И благодаря эффекту спроса люди с достойной работой будут способствовать экономическому росту, что, в свою очередь, создаст возможности для финансирования систем социального обеспечения, включая пенсионные системы.

Структура рабочей силы и, в частности, доля наемной занятости также является важным фактором для обеспечения финансирования систем социальной защиты, в том числе пенсий. Несмотря на усилия по распространению социальной защиты на самозанятых работников, во многих странах сотрудники, как правило, лучше охвачены системами социального обеспечения, в том числе пенсиями, чем самозанятые работники. В странах с развивающейся экономикой самозанятость обычно ассоциируется с более высоким уровнем неформальности и низкий уровень социального обеспечения [1, с.16]. Многие страны добились значительного прогресса в расширении охвата системами социального обеспечения самозанятых (включая самозанятых сельских рабочих, торговцев, надомников и ремесленников) с учетом специфики их ситуации и потребностей с помощью адаптированных механизмов, таких как упрощение административных процедур и адаптированные механизмы финансирования.

Безработица также влияет на охват и финансирование систем социального обеспечения. Безработица прерывает или сокращает выплату взносов на социальное страхование, и тем самым снижает права работников на социальное обеспечение, включая будущие пенсионные выплаты. Высокая безработица среди молодежи вместе с высоким уровнем неформальности среди молодежи составляет особую проблему. Это сокращает не только финансовую базу системы социального обеспечения в краткосрочной перспективе, но и возможности для новых поколений обеспечить адекватную систему социального обеспечения.

Опыт стран с развитой экономикой показывает, что рост производительности труда и связанный с этим более высокий рост и заработная плата сыграли ключевую роль в компенсации растущих затрат на систему социального обеспечения. В то же время системы социального обеспечения также вносят важный вклад в повышение производительности труда за счет облегчения доступа к здравоохранению и образованию, за счет повышения гарантированного дохода, что позволяет людям заниматься экономической деятельностью, сопряженной с более высокими экономическими рисками, не прибегая к отрицательным стратегиям выживания (например, детский труд или продажа производственных активов во время кризиса)

путем предоставления необходимого времени для отдыха и восстановления (в случае болезни, материнства и производственной травмы), предлагая не только денежные пособия, но и облегчая доступ к (повторному) обучению в случае безработицы и производственной травмы, а также способствуя общему благосостоянию. Следовательно, более высокая производительность труда является ключевым элементом экономической устойчивости социального обеспечения.

В некоторых странах старение населения вызвало опасения по поводу увеличения затрат на пенсии, медицинское обслуживание и долгосрочный уход, а также вызвали озабоченность по поводу финансовой устойчивости системы социального обеспечения. В случае пенсионных систем такие опасения часто приводили к снижению размеров пособий и увеличению пенсионного возраста [1, с.21]. Однако такие меры приводят к непредвиденным последствиям, таким как более высокий уровень безработицы среди пожилых людей, более высокий уровень бедности среди пожилых людей или более высокие расходы на социальную помощь. Эффективные меры по защите и повышению устойчивости системы социального обеспечения, должны учитывать более широкий социальный и экономический контекст, а также рассмотреть более широкий набор занятости и социальной защиты. Это включает, в частности, накопленные пенсионные права, уделение должного внимания принципам справедливости и солидарности между поколениями, а также обеспечение хорошо информированных консультаций и предметного диалога и совместная ответственность социальных партнеров.

Для содействия достойной занятости и обеспечение устойчивости социальной сферы необходимо: повышение пенсионного возраста и продвижение трудовой жизни; увеличение участия женщин в рабочей силе и повышение качества занятости; содействие переходу от неформальной занятости к формальной.

Содействие увеличению продолжительности трудовой жизни и активному старению часто обсуждается как возможный вариант политики для решения проблем устойчивости пенсионных схем. Рассмотрение таких вариантов реформ является частью постоянного мониторинга пенсионных систем с учетом их адаптации к меняющимся условиям экономической и демографической среды и, таким образом, обеспечение их долгосрочной устойчивости. В последние годы с учетом увеличения продолжительности жизни, многие страны провели реформы, которые задержали получение пособия и повышение пенсионного возраста. Однако успех таких реформ зависит от их способности увеличивать количество и качество имеющихся возможностей трудоустройства для пожилых работников и обеспечить подходящие пути выхода на пенсию с учетом состояния здоровья, особенно работников тяжелых профессий.

Таким образом, основываясь на нашем анализе, лица, определяющие политику, могут принять во внимание следующие конкретные меры политики:

Повышение уровня занятости и качества занятости пожилых работников. Трехсторонний консенсус о мерах и стимулах, которые позволяют работодателям предоставлять больше рабочих мест по возможности для пожилых работников.

Увеличение участия женщин в рабочей силе, что требует сочетания хорошо продуманной политики для вовлечения большего числа женщин в формальной занятости и улучшение условий труда. Сюда входят политики для улучшения поддержки семьи, более равное распределение семейных обязанностей между мужчинами и женщинами, лучший баланс между работой и личной жизнью, лучший доступ к качественным учреждениям по уходу за детьми и долгосрочному уходу, охрана материнства, отпуск по отцовству и семейным обязанностям, гибкий рабочий график и адекватная трудовая и социальная защита.

Политика, направленная на включение большего числа лиц трудоспособного возраста в состав рабочей силы, особенно женщины и люди с ограниченными

возможностями, должны стремиться к устранению барьеров и продвижению достойной занятости.

Политика повышения пенсионного возраста для мужчин и женщин должна быть тщательно продумана. Политика должна стремиться обеспечить адекватность и предсказуемость пенсий, а также постепенный и гибкий переход от активной трудовой деятельности к выходу на пенсию с помощью таких мер, как поэтапное внедрение выхода на пенсию, неполный рабочий день и разделение рабочих мест.

Помимо обеспечения финансовой, налоговой и экономической устойчивости пенсионных систем (с помощью соответствующей и хорошо продуманной политики, механизмов финансирования и обеспечения соблюдения мер), системы социального обеспечения должны также обеспечивать доступ к адекватным другим социальным услугам как льготы, а также доступные и качественные услуги общественного здравоохранения и социальные услуги в соответствии с социальным стандартом безопасности.

1. Ушакова О.А. Устойчивое развитие региона – основа социальноэкономического развития общества // Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции / под общ. ред. О.Н. Мельникова - М.: Креативная экономика, 2010. - 188 с.
 2. Щеткина И.А. Качество жизни как показатель социального развития региона / И.А. Щеткина // Ученые записки Забайкальского государственного университета. - 2013. - № 4 (51). - С. 178.
-

РАЗДЕЛ XV. ЭКОНОМИКА

Александрова Ж.П., Молчанова А.А., Токарева Д.А.
Специальные налоговые режимы как форма стимулирования малого предпринимательства

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-112

Аннотация

В статье представлены специальные налоговые режимы, как форма стимулирования малого предпринимательства, так как они занимают особое место в экономической системе любой страны, при этом не только обеспечивая рост занятости и снижение социальной напряженности, но и являясь важнейшим фактором обеспечения устойчивости и инновационного характера экономического роста. Рассмотрены особенности, плюсы и минусы каждого из них. Проведен анализ структуры поступлений по специальным налоговым режимам в консолидированный бюджет Российской Федерации.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы, малое предпринимательство, упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, патентная система налогообложения, малый бизнес, средний бизнес.

Abstract

The article presents special tax regimes as a form of stimulating small business, since they occupy a special place in the economic system of any country, while not only providing employment growth and reducing social tension, but also being an important factor in ensuring the sustainability and innovative nature of economic growth. The features, pros and cons of each of them are considered. The analysis of the structure of revenues under special tax regimes to the consolidated budget of the Russian Federation is carried out.

Keywords: special tax regimes, small business, simplified taxation system, unified agricultural tax, patent taxation system, small business, medium business.

Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства осуществляются во всех странах с развитой рыночной экономикой. Специально созданные общественные организации защищают интересы малых предприятий и осуществляют контроль за выполнением запланированных государственных программ. Государственная помощь малому предпринимательству базируется на законодательной, правовой и финансовой базе, системе организационно-методических систем и системе различных исследований.

В настоящее время в России существуют две налоговые системы для малого бизнеса: общий режим и специальные режимы налогообложения.

Под общим налоговым режимом понимается совокупность налогов и сборов, установленных Налоговым кодексом Российской Федерации и иными федеральными законами и подлежащих уплате организациями всех форм собственности и физическими лицами.

Специальные режимы налогообложения рассматриваются как особая форма налогообложения малых предприятий. Под специальным налоговым режимом законодатель признает особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов за определенный период, который применяется в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ и принятыми в соответствии с ним федеральными законами. Специальный режим налогообложения был создан в рамках специальной, не

обязательно льготной налоговой системы для ограниченных категорий налогоплательщиков и видов деятельности.

Специальные налоговые режимы призваны обеспечить эффективность стимулирующей функции налогообложения малого бизнеса. Режимы отличаются от льгот и вычетов своей долговечностью, универсальностью, территориальной привязкой. Специальные налоговые режимы являются наиболее привлекательными для бизнеса, поскольку они призваны облегчить работу малого бизнеса. Они упрощают порядок и учет налогообложения.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ на территории РФ установлены следующие специальные налоговые режимы:

- 1) единый сельскохозяйственный налог;
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- 4) патентная система налогообложения;
- 5) налог на профессиональный доход.

Специальные налоговые режимы применяются не ко всем категориям налогоплательщиков, существуют ограничения на их осуществление, такие как осуществляемый вид деятельности, численность работников, структура и размер доходов и т.д. С момента введения, т.е. в течение последних 10 лет, специальные налоговые режимы дорабатывались и редактировались с учетом практики их применения с целью стимулирования субъектов предпринимательской деятельности к их применению, выхода из сферы «теневого» бизнеса, а также для исключения возможности ухода от налогообложения и снижения поступлений налогов в бюджетную систему.

Из наиболее значимых корректировок, произошедших в последнее время в НК РФ, касающиеся специальных налоговых режимов, является отмена единого налога на вмененный доход (далее ЕНВД), так с 2021 г. данный специальный режим перестал существовать по всей России. В настоящий момент, полноценного аналога режиму ЕНВД не имеется, но по многим параметрам патентная система налогообложения может быть ее аналогом только для индивидуальных предпринимателей.

Рассмотрим подробнее возможности выбора системы налогообложения. Для организаций есть два варианта: упрощенная система налогообложения или общая. Также есть еще единый сельскохозяйственный налог, но применять его могут только сельскохозяйственные товаропроизводители. На общей системе налогообложения организациям, обязательно нужно будет отчитываться по таким налогам как: налог на прибыль организации, налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций.

Индивидуальным предпринимателям выбрать более выгодную систему налогообложения немного сложнее, чем организациям. Так как перед ними больше вариантов применения специальных налоговых режимов: упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог и налог на профессиональный доход. Также индивидуальные предприниматели могут перейти на общий режим.

Далее хотелось бы сравнить основные условия применения специальных налоговых режимов в таблице 1.

Таблица 1

Основные условия применения специальных налоговых режимов

Показатели	Упрощенная система налогообложения	Патентная система налогообложения	Налог на профессиональный доход
Представление налоговой декларации	По итогам налогового периода	-	-
Возможный доход	<150 млн руб <200 млн руб	<60 млн. руб	<2,4 млн. руб

Средняя численность работников	<100 чел. <130 чел.	<15 чел.	-
Налоговая ставка	6 % - объект «доходы»; 15 % - объект «доходы минус расходы»	6 %	4 % - при работе с физическими лицами 6 % - при работе с юридическими лицами
Организационно-правовая форма	Юридические лица, индивидуальные предприниматели	Индивидуальные предприниматели	Физические лица, индивидуальные предприниматели

Исходя из выше изложенного можно увидеть и сравнить, что каждый специальный налоговый режим имеет свои особенности и преимущества перед другими налогами. Но при выборе более выгодной системы налогообложения необходимо основываться на особенностях каждого вида деятельности, организационно-правовой формы, количества работников, планируемого дохода.

Также следует рассмотреть динамику специальных налоговых режимов, для этого следует обратиться к таблице 2.

Таблица 2

Динамика специальных налоговых режимов в целом по России.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение 2019 г. от 2017 г.	Темпы роста, %
Налог, взимаемый в связи с применением УСН, млрд. руб	345,2	422,2	492,9	147,7	142,79
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, млрд. руб	70,6	64,5	65,0	-5,6	92,07
Единый сельскохозяйственный налог, млрд. руб	11,9	13,6	15,7	3,8	131,93
Налог, взимаемый в виде стоимости патента, млрд. руб	11,2	12,5	13,9	2,7	124,11
Всего поступлений по специальным налоговым режимам, млрд. руб	438,9	512,8	587,5	148,6	133,86

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что основную часть поступлений формируют поступления по УСН, в 2017 году поступило по УСН 345, млрд. руб, в 2018 году можно наблюдать рост и поступления составили 422,2 млрд. руб, в 2019 году продолжается рост и поступления составляют уже 492,9 млрд. руб. Прирост УСН в 2019 году по сравнению с 2017 годом 147, 7 млрд. руб, темп роста составляет 142,79 %.

Рассматривая ЕНВД в данной динамике, можно сказать, что в 2017 году поступления составили 70,6 млрд. руб, в 2018 году происходит уменьшение поступлений 64,5 млрд. руб, а за 2019 год ЕНВД составил 65, 0 млрд. руб. Таким образом, в 2019 году по сравнению с 2017 годом наблюдается отрицательное значение прироста – 5,6 млрд. руб или уменьшение на 7,93 %.

Поступления по ЕСХН в 2017 году составили 11,9 млрд. руб, в 2018 они возросли до 13,6 млрд. руб, тенденция роста сохранилась и в 2019 году поступления по ЕСХН составили 15,7 млрд. руб. Абсолютное отклонение ЕСХН 2019 года от 2017 года равно 3,8 млрд. руб, прирост на 31,93 %.

Наименьшие поступления по специальным налоговым режимам имеет налог, взимаемый в виде стоимости патента, так в 2017 году он составил 11,2 млрд. руб, в 2018 году возрос до 12,5 млрд. руб, а в 2019 году составил уже 13,9 млрд. руб. Таким образом, прирост по данному налоговому режиму, сравнивая 2019 и 2017 года, равен 2,7 млрд. руб, или 24,11 %

Таким образом, поступления от всех четырех специальных налоговых режимов в 2017 году составили 438,9 млрд. руб, в 2018 году видна положительная динамика (512,8 млрд. руб) и в 2019 году сумма достигла 587,5 млрд. руб, что на 148,6 млрд. руб больше чем в 2017 году. За анализируемый период темп прироста составил 33,86 %.

Подводя итог, можно сказать, что налоговые поступления по специальным налоговым режимам в бюджетную систему России формируют существенную часть налоговых доходов государства и играют важную роль в развитии экономики.

Как показывает мировой и отечественный опыт малое предпринимательство способствует быстрому развитию сбалансированной экономики, повышению эффективности производства, гибкости хозяйственной стратегии и тактики, скорости и качеству принятия и реализации управленческих решений, повышению уровня компетентности и ответственности предпринимателя за конечные результаты производства. Именно поэтому государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства является одним из важных аспектов.

1. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / А.Н. Романов, С.П. Кольчин. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. – 391 с.
2. Налоги и налогообложение : учеб. пособие / Н.Ф. Зарук, А.В. Носов, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова. – М. : ИНФРА-М, 2019 – 249 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. (действующая редакция).
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (действующая редакция)
5. Федеральный закон от 29.06.2012 № 97-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской федерации и статью 26 федерального закона «о банках и банковской деятельности»»
6. Налоговое регулирование малого предпринимательства - Режим доступа: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_25098291_31008279.pdf (дата обращения 06.04.2021 г.).

Андреева Е.А., Сафина З.З.

Актуальные вопросы бухгалтерского учета и отчетности

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-113

Аннотация

В статье рассмотрены основные нововведения, вступающие в силу с 1 января 2021 г. сделан вывод, что нововведения – это часть работы бухгалтера, которая, несомненно, важна в его работе в целях достоверного отражения учетной информации.

Ключевые слова: бухгалтерия, бухгалтерский учет, отчетность, налоговый учет, единый налог на вмененный доход, упрощенная система налогообложения, контрольно-кассовая техника.

Abstract

The article examines the main innovations that come into force on January 1, 2021, it is concluded that innovations are part of the accountant's work, which is undoubtedly important in his work in order to accurately reflect accounting information.

Key words: accounting, accounting, reporting, tax accounting, single tax on imputed income, simplified taxation system, cash register equipment.

Некоторые ошибочно считают, что бухгалтерия – самая консервативная и невосприимчивая к изменениям область. Возможно, так и было раньше. Но на самом деле в настоящее время актуальность данной темы имеет место быть. Практически ежегодно в повседневную жизнь бухгалтера проникают различные нововведения,

поэтому даже бухгалтеру нужно подстраиваться под текущий ритм жизни, вносить изменения и поправки в своей работе.

Ни для кого не секрет, что учет может быть бюджетным, он ведется в государственных или некоммерческих организациях. У него своя особая специфика и даже план счетов совершенно не похож на коммерческий.

Коммерческий учет применяется в большинстве компаний. Он, в свою очередь, совершенно не похож на бюджетный. Разница между двумя видами учета велика. И бухгалтерам приходится переучиваться, если, например, работник из бюджета уходит в коммерцию и наоборот. Для того, чтобы идти в ногу со временем и не допускать непростительных ошибок в работе, бухгалтеру постоянно нужно пополнять свои и знания в бухгалтерском учете. Главной шпаргалкой, которой пользуется бухгалтер являются ежегодные нововведения, без них бухгалтер просто не сможет вести свою работу качественно, поэтому мы решили собрать вместе все самые важные, по нашему мнению, изменения в области бухгалтерского учета за 2021 год. Это позволит нам составить современный портрет бухгалтерии и сверху взглянуть на то, с чем мы перейдем в 2021 год.

Рассмотрим основные нововведения, которые повлияют на работу бухгалтера в 2021 году.

С 1 января 2021 года отменен режим ЕНВД в России. Президент подписал закон, которым отменяется ЕНВД. Постепенная смена ЕНВД на иные режимы налогообложения происходила в течение 2020 года, когда продавцы некоторых маркированных товаров вынуждены были отказаться от ЕНВД. С 2021 года сделать это придется уже всем.

Утверждены новые лимиты по УСН. С 2021 года организации и ИП смогут законно превышать лимиты на УСН. Превышения лимита по доходам в 150 млн рублей, и, или лимита по численности персонала в 100 человек, компания не теряет право на применение упрощенной системы налогообложения.

У компании есть право работать на УСН до достижения планки по доходам в 200 млн рублей и численности персонала - 130 человек.

С квартала, в котором доходы УСН-фирмы превысили 150 млн руб., но не достигли 200 млн рублей нужно заплатить налог на повышенной ставке.

Новые повышенные ставки для УСН в 2021 году при превышении лимитов:

- 8 процентов – если компания работает на УСН объектом "доходы";
- 20 процентов – если объект работает на УСН с объектом "доходы минус расходы".

Упрощенцы с объектом «доходы», которые работают с онлайн-ККТ, смогут отказаться от декларации по УСН. Сведения о доходах ИФНС будут узнавать из данных онлайн-касс.

Налоговики будут по-новому проверять ККТ. Со следующего года правила работы с ККТ пропишут в Налоговом кодексе, а Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ утратит силу. Ревизии будут охватывать три года, а не год, как сейчас. Соответственно, увеличится и срок давности по нарушениям. Сейчас он составляет один год с даты нарушения, а будет три. Кроме того, один и тот же период налоговики смогут проверять бесконечное количество раз, если будут жалобы покупателей. Максимальный срок проверки — 20 рабочих дней, но его смогут продлить до 40 рабочих дней. Проверять при оперативной проверке будут как правильность фиксации расчетов, так и полноту учета выручки. В рамках контроля за ККТ и полнотой учета выручки инспекторы смогут проводить контрольные закупки, наблюдение, фотосъемку, видео- и аудиозапись, привлекать свидетелей, экспертов, специалистов. Результаты оперативных мероприятий налоговики смогут использовать и при других формах контроля — на камеральной, встречной или выездной проверке. Также для оперативных проверок налоговики смогут привлекать ФСБ [3].

Введут новые наказания за ошибки в ККТ. Инспекторы получат новые полномочия. Контролеры будут блокировать расчетные счета, если компания или ИП не пробьет чек в течение 10 дней после того, как в отношении нарушителя вынесли решение. Также налоговики смогут заблокировать сайты, страницы в соцсетях, блоги, приложения, если через них вели продажи, а расчеты не фиксировали на ККТ. Кроме того, за нарушения инспекторы смогут заблокировать кассовый аппарат, а также приостановить деятельность ИП или организации до 90 суток. Такие меры будут касаться злостных нарушителей. Инициировать их смогут только руководители ИФНС.

Самое заметное изменение — в бухучете отменят лимит основных средств, который сейчас составляет 40 тыс. руб. Организация сможет устанавливать лимит сама, его нужно будет прописать в учетной политике (п. 6 ФСБУ 6/01). Также компании смогут раньше начислять амортизацию — с даты, когда признали объект в бухучете, а не с 1-го числа следующего месяца (подп. 1 п. 34 ФСБУ 6/01). Но у фирм будет выбор — применять новый или старый порядок [2].

Отчет о среднесписочной численности, который бухгалтеры ежегодно сдавали в январе, с 2021 года сдавать не нужно. Однако это не означает, что налоговики перестанут получать сведения о численности. Численность работников налоговики узнают из расчета по страховым взносам.

Бухгалтеры больше не должны считать пособия и больничные. Уплата и расчета теперь на стороне ФСС. Министерство труда и социальной защиты РФ хочет распространить механизм «прямых выплат» для больничных и пособий в связи с материнством во всех регионах страны с 1 января 2021 года. Новый порядок предполагает «зачетный» принцип, когда работодатель платит работникам эти пособия за свой счет, а в дальнейшем сумма страховых отчислений в Фонд социального страхования уменьшается пропорционально произведенным работникам выплатам.

Механизм «прямых выплат» позволит выплачивать пособия по временной нетрудоспособности и в связи с материнством напрямую из средств ФСС, что гарантирует полную оплату независимо от финансового положения работодателя. Такой механизм удобен и организациям, ведь он позволяет не отвлекать собственные средства на страховые выплаты сотрудникам, отмечается на сайте Минтруда. При этом данные пособия нужно будет платить на карты МИР [4].

С 2021 года материалы, товары, готовую продукцию нужно учитывать по новому ФСБУ 5/2019 «Запасы». Также по новому стандарту учитывать в запасах понадобится незавершенку, недвижимость и объекты интеллектуальной собственности для продажи (п. 3 ФСБУ 5/2019). Новый стандарт исключает из состава запасов любые финансовые активы и чужую собственность (п. 4 ФСБУ 5/2019).

В 2021 году работодатели перестанут заводить трудовые книжки. Новички, которые впервые начнут работать в следующем году, останутся без бумажной трудовой. ИП будет передавать в ПФР данные о приеме работника в электронном виде по форме СЗВ-ТД

Сдавать декларацию по налогу на имущество за 2020 год придется по новой форме. Ее обновят, так как ввели льготы из-за обнуления платежей за II квартал

Все компании будут платить транспортный и земельный налоги и авансы в один срок. Авансы — не позднее последнего числа месяца, следующего за отчетным периодом. Налоги за год — не позднее 1 марта [1].

Фирмы должны уведомить в 2021 году ИФНС, если не получили сообщение о сумме транспортного и земельного налогов. Уведомите налоговиков, если не получили сообщение, но у вас есть машины или земля в собственности. Срок — до 31 декабря года, следующего за налоговым периодом

ПФР начнет штрафовать за просрочку и ошибки в СЗВ-ТД. С 2021 года штраф на должностное лицо за опоздание либо неполные или недостоверные сведения в отчете — от 300 до 500 руб.

Работодатели смогут перевести работников на постоянную, временную или комбинированную удаленку. Сотрудник вправе работать удаленно все пять дней в неделю или частично. Режим удаленки надо прописать в трудовом договоре или допсоглашении [4].

Надо будет иначе заполнять путевые листы. В документе следует указать новые данные: сведения о перевозке, марку авто, марку и модель прицепа. Новые правила уточняют, как делать отметку о медосмотре и техсостоянии. Формулировки: «прошел предрейсовый медицинский осмотр, к исполнению трудовых обязанностей допущен», «прошел послерейсовый медицинский осмотр», «выпуск на линию разрешен»

До конца 2022 года разрешат платить госпошлину со скидкой 30%. Условие: услуги заявили через Единый портал госуслуг

В обзоре учтены все нововведения, которые повлияют на работу бухгалтера в 2021 году и касаются бухгалтерского учета, отчетности, налогообложения, трудового законодательства и электронного документооборота. При этом то, что связано с исчислением налогов, сборов, страховых взносов, полностью переходит в компетенцию ФНС, с совершенствованием получения ФНС оперативной информации по деятельности плательщиков. Бухгалтерский учет и подготовленная на его основе информация отходят в сферу предоставления информации заинтересованным лицам: руководству и акционерам предприятия, инвесторам и кредиторам. Это самые значимые обновления, которые запланированы на 2021 год. Однако текущий год дал нам понять, что все может меняться очень быстро, поэтому очень важно наблюдать за ситуацией. Мы также отслеживаем изменения.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ
2. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [федер. закон: принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.: по состоянию на 01 января 2017г.] / [Электронный источник] URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156037>.
3. Электронный источник URL: <https://www.garant.ru/article/1430420/>.
4. Электронный источник URL: <https://mintrud.gov.ru/>.

Буряков А.Е.

**Значение, задачи, направления и информационное обеспечение анализа
производства продукции растениеводства**

*Азово-Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВО «Донской госу-дарственный
аграрный университет»
(Россия, Зерноград)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-114

Аннотация

Любой экономический показатель является маятником для решения поставленных целей, и характеризующий деятельность сельскохозяйственных предприятий в целом. Одним из таких показателей является объем производства продукции, потому что именно от него зависят многие связующие показатели предприятия, например, уровень рентабельности, величина дохода и финансовое состояние предприятия в целом. В статье раскрываются значение, задачи и основные источники информации анализа объема производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: объем производства, информационное обеспечение, анализ производства, продукция растениеводства.

Abstract

Any economic indicator is a pendulum for solving the set goals, and characterizing the activities of agricultural enterprises in general. One of such indicators is the volume of production, because it is on it that many connecting indicators of the enterprise depend, for example, the level of profitability, the amount of income and the financial condition of the enterprise as a whole. The article reveals the meaning, objectives and main sources of information for the analysis of the volume of crop production in agricultural enterprises.

Keywords: production volume, information support, production analysis, crop production

Усложнившаяся экономическая ситуация на международной экономической арене, нестабильностью внешних экономических связей между странами, а также все более усложняющиеся отношения между контрагентами на внутреннем рынке приводит к тому, что все большее число аграрных формирований уделяет особое внимание вопросу обеспечения экономической безопасности своей деятельности [1]. Одним из путей достижения экономической безопасности предприятий АПК является пристальное внимание за объемами производимой сельскохозяйственной продукции, что достигается посредством периодически проводимого анализа хозяйственной деятельности.

В течение последних лет, в условиях затяжного кризиса прибыль большинства аграрных формирований снижается, следовательно, снижается их финансовая устойчивость, ухудшается финансовое состояние, и обеспечение экономической и финансовой безопасности таких предприятий вызывает серьезные опасения [2]. Производственная деятельность предприятий АПК весьма зависима от климатических факторов, в силу биологических особенностей выпускаемой продукции [3]. Однако даже благоприятные погодные условия не гарантируют предприятию увеличение объемов производства, следовательно, получение прибыли [4].

Для стабилизации производственной и финансовой деятельности предприятиям АПК необходимо изучать множество факторов. Влияние факторов на деятельность предприятий АПК можно оценить, применяя методы анализа хозяйственной деятельности [5], значение, задачи, направления и информационное обеспечение которого занимают одно из основных мест в теории проведения анализа.

Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечиваются за счет грамотного процесса производства и реализации продукции, анализ позволяет выявить факторы роста и разработать мероприятия по освоению выявленных резервов.

Для проведения анализа необходимо выполнить следующие задачи:

1. доказывать и корректировать планы производства продукции;
2. исполнить систематический контроль выполнения плана производства продукции;
3. назначить влияние факторов на объем производства продукции;
4. обнаружить внутрихозяйственные резервы увеличения производства продукции;
5. провести оценку деятельность хозяйства по использованию возможностей увеличения производства продукции с учетом объективных и субъективных факторов;
6. разрабатываются мероприятия по освоению выявленных резервов увеличения производства продукции.

Главной задачей для проведения анализа готовой продукции состоит непосредственно в том, чтобы определить каким образом экономический показатель – объем выручки от реализации зависит от того или иного параметра, и необходимо осуществить соответствующие меры для повышения эффективности производства.

«О движении капитала», «О движении денежных средств», «Пояснение к бухгалтерскому балансу» и др., данные первичного и аналитического учета, раскрывающие и детализирующие отдельные статьи баланса.

Основным источником информации для анализа производства продукции растениеводства является бухгалтерская форма №9-АПК «Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства». В этой форме включены данные о производстве всех видов продукции растениеводства, затратах средств и труда на их возделывание. Данная форма содержит информацию о видах используемых земель сельскохозяйственного назначения, включая сельскохозяйственные угодья и земли, занятые коммуникациями, водными объектами, зданиями и т.п., а также о площади приусадебных участков, коллективных садов и огородов работников хозяйств и прочих землях. Форма 9 –АПК содержит информацию о затратах на производство продукции растениеводства по основным видам культур по статьям затрат. Данная форма отражает информацию об объемах, себестоимости и выручке от реализации сельскохозяйственной продукции (сырья) собственного производства.

Источником информации для анализа производства продукции растениеводства является бухгалтерская форма №16-АПК «Баланс продукции». Форму заполняют товаропроизводители АПК на основании аналитических данных бухгалтерского учета в натуральных измерителях по каждому виду произведенной и реализованной продукции. В данной форме указывается движение и использование зерна и семян зерновых и зернобобовых культур в весе после доработки, включая кукурузу на зерно.

К первичным документам относят: приходный ордер (ф. № М-4) (оформляется поступление сырья от поставщика или после переработки); лимитно-заборную карту (ф. № М-8) (которая учитывает потребляемые на постоянной основе материалы); требование-накладную (ф. № М-11).

Для того чтобы грамотно анализировать эффективность агропромышленного комплекса, выявлять рациональные пути для повышения производства продукции специалистам необходимо всесторонне изучать имеющиеся источники информации для проведения качественного анализа объемов производства готовой продукции растениеводства.

1. Буткова О.В. Основные направления обеспечения экономической безопасности в условиях антикризисного управления аграрным формированием / О.В. Буткова // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2020. – №1 (58). – С. 10-16.
2. Буткова О.В. Основные направления повышения уровня финансовой безопасности предприятий АПК / О.В. Буткова // Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса. Юбилейный сборник научных трудов XIII международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию Донского государственного технического университета (Ростовского-на-Дону института сельхозмашиностроения), в рамках XXIII Агропромышленного форума юга России и выставки «Интерагромаш». В 2-х томах. 2020. С. 63-66.
3. Давыдова, Ю. В. Особенности сельского хозяйства, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства/ Ю. В. Давыдова // Международный научно-исследовательский журнал. — 2016. — № 6 (48) Часть 1. - С. 26-28.
4. Буряков, А.Е. Анализ и оценка производства и продажи продукции растениеводства для повышения эффективности деятельности аграрных формирований / А.Е. Буряков, О.В. Буткова // Инновационные технологии в науке и образовании (конференция «ИТНО 2020»). – г. Ростов-на-Дону, 2020. – С. 166-170.
5. Кудинова, М.В. Оценка рентабельности продукции растениеводства на основе маржинального калькулирования / М.В. Кудинова // Вестник воронежского государственного аграрного университета. - 2013. - №1. - С.386 - 390.
6. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 649 с.

Галимова А.К., Сафина З.З.

Своевременность познания нововведений в учете – залог достоверной отчетности

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
(Россия, Уфа)

doi: 10.18411/lj-04-2021-115

Аннотация

Статья посвящена исследовательскому анализу необходимости раннего изучения планируемых и принятых изменений в бухгалтерском учете предприятий Российской Федерации. Актуальность исследования обусловлена принятием с 1 января 2021 года большего числа изменений в законодательной базе бухгалтерского учета. В рамках статьи рассмотрена актуальность изучения изменений. Описаны основные изменения в законодательной базе бухгалтерского учета с 2021 года. Проанализированы направления последствий, к которым могут привести данные изменения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; законодательная база; изменения в бухгалтерском учете; актуальность изменения бухгалтерского учета; учетная деятельность.

Abstract

The scientific article is devoted to a research analysis of the need for early study of planned and adopted changes in the accounting of enterprises of the Russian Federation. The relevance of the study is due to the adoption from January 1, 2021 of a larger number of changes in the legal framework of accounting. The article discusses the relevance of the study of changes. The main changes in the legal framework of accounting from 2021 are described. The directions of the consequences to which these changes can lead are analyzed.

Key words: accounting; the legislative framework; changes in accounting; relevance of accounting changes; accounting activities.

Бухгалтерский учет выступает главным элементом формирования экономической политики предприятия, способствующего совершенствованию финансово-производственной деятельности, планирования и прогнозирования развития бизнеса. От его ведения зависит экономическая эффективность функционирования хозяйствующих субъектов, поскольку его целью выступает ведения учета финансовых результатов хозяйственной деятельности.

Современный этап развития учетной политики в Российской Федерации характеризуется постоянным процессом совершенствования законодательной базы ведения бухгалтерского учета коммерческими организациями. В первую очередь, это связано с необходимостью устранения актуальных проблем и совершенствования процедуры организации учета и контроля на предприятиях.

Современный этап развития российской экономики в 2020 году столкнулся с серьезным вызовом – пандемией коронавируса, из-за негативного воздействия которой наблюдается спад деловой, производственной, финансовой и инвестиционной активности малых форм хозяйствующих субъектов и предпринимательских структур.

Пандемия коронавируса COVID-19 – это вызов не только для экономики страны, но и для ее налоговой системы. В первую очередь, ожидается негативное влияние карантинных мер на объем поступления налоговых доходов в федеральный бюджет РФ.

Формируется угроза формирования национального экономического кризиса, что в первую очередь, будет связано с банкротством малых фирм, собственники, управляющие и рабочий персонал которых являются одними из главных движущих факторов совокупного спроса/потребления.

Исходя из этого, задачей Правительства РФ является организация мероприятий государственной поддержки развития субъектов бизнеса на период пандемии коронавируса и карантинных ограничений хозяйственной деятельности, путем снижения уровня налоговой нагрузки. Также, среди задач органов государственного регулирования совершенствования системы контроля и бухгалтерского учета, проводимых предприятиями.

Возникает следующий актуальный вопрос: «какие факторы выступают причиной того, что бухгалтерам необходимо изучать планируемые изменения заранее»? По нашему мнению, тому сразу несколько объяснений:

1. Планируемые изменения в ведении бухгалтерского учета необходимо изучать бухгалтерам заранее, поскольку уже начиная с 1 января 2021 года проводится применение данных изменений на практическом уровне. То есть, переходным этапом выступает не первая дата введения в актуальность нововведения, а время между принятием закона о изменении и началом вступления закона в действие.

2. Планируемые изменения при ведении бухгалтерского учета могут применяться хозяйствующими субъектами в целях налоговой оптимизации. Заранее известные изменения позволяют подготовить фундамент для принятия управленческих решений, которые касаются, в первую очередь, процедуры налогового планирования.

Также, чтобы найти ответы на вышепоставленный вопрос, необходимо проанализировать основные изменения в бухгалтерском учете, которые вступили в силу с 1 января 2021 года. Важно описать их краткую характеристику и проанализировать возможные последствия, к которым приведет данные изменения.

1. С 1 января 2021 года увеличен минимальный размер МРОТ до 12 792 рублей. Данные изменения предполагают, что минимальная заработная плата сотрудников не может быть ниже, чем установленный минимальный размер МРОТ [1].

Данное увеличение влияет на многие процессы и расчеты в бухгалтерском учете. Так, необходимо учитывать повышение минимального размера МРОТ при расчетах по зарплате, социальным пособиям и любым другим выплатам, осуществляемых предприятиями.

2. Водится новая ставка налога на доходы физических лиц в размере 15% для людей, ежегодные доходы которых превышают 5 млн рублей. Доходы до 5 млн рублей, как и прежде, облагаются НДФЛ в размере 13% [2].

Такие изменения приведут к увеличению налоговых вычетов с заработной платы сотрудников, среднемесячный доход которых составляет в среднем 410-420 тысяч рублей. Фактически, такие заработные платы редко встречаются, а значит, данные изменения будут иметь минимальное влияние.

3. Отмена с 2021 года специального налогового режима – ЕНВД (единого налога на вмененный доход). Предприятия, ранее состоявшие на данном режиме налогообложения, переходят на упрощенную схему налогообложения. Конечно же, в свою очередь, такие изменения приведут к полным изменениям налогового учета хозяйствующего субъекта [3]. Будет изменена и налоговая нагрузка. В зависимости от характеристики финансовой деятельности коммерческой организации, степень налогового бремени может, как увеличиться, так и уменьшиться.

4. Начиная с 1 января 2021 года ФСБУ 5/2019 выступает за основу для проведения бухгалтерского учета материально-производственных запасов предприятиями экономики Российской Федерации [4; 5].

Проведенные изменения в ФСБУ 5/2019 в сравнении с предшественником – ПБУ 5/01, крайне значительные. В первую очередь, они касаются незавершенного производства, оценки запасов, порядка их списания, правил раскрытия информации о запасах в отчетности предприятий.

Главным преимуществом принятия данного стандарта бухгалтерского учета материально-производственных запасов выступает то, что он более адаптирован под

международные стандарты финансовой отчетности. Также, бухгалтерский учет запасов предприятий Российской Федерации еще сильнее отдалится от принципов налогового учета. Это, в свою очередь, характеризует интересы государства в создании благоприятных условий деловой среды, где учетная политика организаций обеспечивает интересы предпринимателей, акционеров и инвесторов.

Помимо вышеперечисленных изменений, которые, по нашему мнению, главные, в Российской Федерации с начала 2021 года приняты еще более трех десятков различных поправок, изменений в законодательстве и т.д., которые касаются вопросов ведения бухгалтерского и налогового учета, что важно бухгалтерам учитывать в рамках своей профессиональной деятельности.

В основном, принятые изменения в конце года, вступающие в силу с начала следующего, важно учитывать заранее, как минимум для того, чтобы провести эффективное налоговое планирование хозяйственной деятельности предприятия. Принятые изменения могут приводить, как к снижению налоговой нагрузки, так и к их повышению. Начиная с начала года, принятые изменения вступают в силу, а значит, бухгалтера должны быть осведомленными в них заранее, чтобы применять новые правила и нормативы при решении практических задач бухгалтерского учета.

1. Новый МРОТ в 2021 году России: таблица по регионам РФ. URL: <https://www.26-2.ru/art/355750-mrot-s-1-yanvarya-2021-goda-rossii-tablitsa-po-regionam>(дата обращения: 07.03.2021).
2. Новая ставка НДС 15% с 1 января 2021 года. URL: <https://www.26-2.ru/art/355704-novaya-stavka-ndfl-15-s-1-yanvarya-2021-goda-pravila-i-primery-rascheta-progressivnaya-shkala>(дата обращения: 07.03.2021).
3. Как перейти с ЕНВД на УСН из-за отмены ЕНВД в 2021 году. URL: <https://www.26-2.ru/art/355083-kak-pereyti-s-envd-na-usn>(дата обращения: 07.03.2021).
4. Солдаткина О.А. Учет запасов в соответствии с МСФО (IAS) 2 и ФСБУ 5/2019 // Экономика и предпринимательство. 2020. № 5 (118). С. 1097-1101.
5. Городилов М.А. ФСБУ 5/2019 «Запасы»: Анализ концептуальных изменений // Международный бухгалтерский учет. 2020. Т. 23. № 8 (470). С. 844-863.

Гимранова Р.Т., Сафина З.З.

Новое в учете и отчетности труда и его оплаты в 2021 году

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-116

Аннотация

Ежегодно год начинается с изучения изменений в бухгалтерском и налоговом законодательстве, не исключением является 2021 год. В статье авторами раскрываются основные изменения в учете и отчетности труда и его оплаты. Речь идет о новом в учете и выдаче пособий, о новых формах отчетности, а также нововведениями в связи с удаленным режимом труда.

Ключевые слова: заработная плата, социальные выплаты, плата за труд, трудовые книжки, дистанционная работа, бухгалтерский учет, налоговый учет, отчетность.

Abstract

Every year the year begins with a study of changes in accounting and tax legislation, 2021 is no exception. In the article, the authors reveal the main changes in the accounting and reporting of labor and its payment. We are talking about new things in accounting and granting benefits, new forms of reporting, as well as innovations in connection with remote work.

Key words: wages, social payments, wages, work books, telecommuting, accounting, tax accounting, reporting.

Изменения в 2021 году в работе бухгалтеров затронут разные сферы: новшество в декларациях, обновленные правила расчета налогов. Произошедшие корректировки в законодательстве прямым образом отразятся на работе бухгалтеров, начиная с 2021 года.

Главное изменение произошло в условиях применения специальных режимов налогообложения, так в 2021 году отменено применение ЕНВД.

С 1 января 2021 года МРОТ увеличен во всех 85 регионах РФ, поэтому с 1 января работодатели обязаны повысить зарплату до нового МРОТ. Новый МРОТ с 1 января 2021 года составляет 12 792 руб., закон 16 декабря приняла Госдума [2]. В 2020 году МРОТ был равен 12 130 руб.

В общей системе налогообложения произошли нововведения, касающиеся обновления отчетности. В 2021 году необходимо сдавать декларации за 2020 год на новых бланках, а именно 3-НДФЛ (для ИП на ОСНО и для физических лиц). Приказы о введении перечисленных форм еще не вступили в силу, но на официальном сайте ФНС России с ними уже можно ознакомиться [4].

Главное новшество в 2021 году - отчетность, связанная с наличием работников. Так работодатель должен сдавать следующие виды отчетов, связанных с исчислением НДФЛ работников, а также взносов:

- форма «Сведения о среднесписочной численности» перестанет существовать как отдельная единица и войдет в состав расчета по взносам уже с отчетности за 2020 год;
- форма 6-НДФЛ и 2-НДФЛ объединяется в одну;
- форма СЗВ-ТД, которая применяется с 2020 года. Но часто возникали ситуации, когда организация или ИП, если не было, ни одного кадрового изменения в 2020 году, ни разу не сдали этот отчет. В таком случае СЗВ-ТД в любом случае регламентируется к сдаче [2].

В 2021 года введён штраф для должностных лиц в размере от 300 до 500 рублей за недостоверное или несвоевременное представление СЗВ-ТД.

Изменения для физических лиц связаны с изменением декларации 3-НДФЛ начиная с отчетности за 2020 год. Физические лица заинтересованы в правильном заполнении 3-НДФЛ, так как это является основой для декларирования дохода, а также социальных или имущественных вычетов.

Корректировка перечня медицинских услуг и дорогостоящего лечения в 2021 году (постановление Правительства РФ от 08.04.2020 № 458) - важное новшество для получения социального вычета на лечение.

Следующее новшество в том, что бухгалтеры больше не должны считать пособия и больничные. Уплата и расчета теперь на стороне ФСС. Министерство труда и социальной защиты РФ хочет распространить механизм «прямых выплат» для больничных и пособий в связи с материнством во всех регионах страны с 1 января 2021 года [5].

Новый порядок предполагает «зачетный» принцип, когда работодатель платит работникам эти пособия за свой счет, а в дальнейшем сумма страховых отчислений в Фонд социального страхования уменьшается пропорционально произведенным работникам выплатам. Механизм «прямых выплат» позволит выплачивать пособия по временной нетрудоспособности и в связи с материнством напрямую из средств ФСС, что гарантирует полную оплату независимо от финансового положения работодателя. Такой механизм удобен и организациям, ведь он позволяет не отвлекать собственные средства на страховые выплаты сотрудникам, отмечается на сайте Минтруда. При этом данные пособия нужно будет платить на карты МИР [4].

Следующее новшество касается бухгалтеров IT-компаний, такие компании будут платить взносы по льготной ставке. Для фирм установили бессрочный пониженный тариф: на пенсионное страхование – 6%, на медицинское страхование –

0,1%, на социальное – 1,5%. Всего – 7,6%. Сейчас ставка для IT-фирм составляет 14%. А также нужно переводить пособия сотрудникам на карты «Мир». Перечислять всем на карты будет нужно декретные и детские пособия и больничные пособия чернобыльцам.

Не обошли стороной и условия, в которых мы жили с марта 2020 года. Пандемия, вынужденный переход на удаленную работу – повлекли за собой нововведения в организации учета и отчетности. Ученые отмечают, что количество ошибок, допущенных при официальном переводе сотрудников на удаленную работу, влияет на надежность и влияние отрасли. Преимущества удаленных сотрудников очевидны: возможность самостоятельно решать организационные проблемы, более гибкий график работы, не нужно тратить время и деньги на повседневную работу. Исследования показывают, что дистанционная работа может снизить текучесть кадров, а это означает, что можно сэкономить тысячи долларов на найме и обучении сотрудников [6].

Продолжая об удаленном режиме работы, считаем актуальным отметить, что следующее новшество связано с появлением требования в ТК РФ об установлении порядка взаимодействия работодателя и работника в связи с выполнением работы дистанционно, передачей результатов работы и отчетов по запросам работодателя. Этот порядок устанавливается коллективным договором, локальным нормативным актом, принимаемым с учетом мнения выборного органа первичной профсоюзной организации, трудовым договором, дополнительным соглашением к трудовому договору.

Работодателю, при временном переводе на удаленку рекомендовано обеспечить работника необходимым оборудованием, а если работник использует свою технику – компенсировать ему расходы в порядке и размерах, утвержденных локальным актом работодателя [4]. Предусмотрена оплата командировок дистанционным работникам. Кроме того, ограничивается перечень оснований для увольнения дистанционных работников. Все нормы по сверхурочной работе есть в ТК. По закону в первые два часа оплачивается в 1,5 размере, далее в двукратном размере. Работодатель обязан обеспечить точный учет продолжительности сверхурочной работы каждого работника [4].

С 01.01.21 работодатели имеют право увольнять сотрудников, если те в течение двух рабочих дней без уважительной причины не выходят на связь.

И в завершении отметим, что в 2021 году работодатели перестанут заводить трудовые книжки для вновь принятых на работу сотрудников. ИП будет передавать в ПФР данные о приеме работника в электронном виде по форме СЗВ-ТД.

Такие новшества в оплате труда и начислению заработной платы произошли в 2021 году, учитывать которые обязан каждый бухгалтер.

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: принята всенародным голосованием 01 июля 2020 г. – Российская газета – Федеральный выпуск № 144(8198).
2. О внесении изменений в статью 430 части второй Налогового кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 15 октября 2020 г. № 322-ФЗ «[Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Электрон. текст. дан. – [Москва], 2005-2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. – Загл. с экрана.
3. О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части формирования сведений о трудовой деятельности в электронном виде Федеральный закон от 16 декабря 2019 г. № 439-ФЗ. (с изменениями и дополнениями) «[Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Электрон. текст. дан. – [Москва], 2005-2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. – Загл. с экрана.
4. О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях Федеральный закон от 8 декабря 2020 г. № 407-ФЗ (документ не вступил в силу) «[Электронный ресурс] //

- Официальный интернет-портал правовой информации. – Электрон. текст. дан. – [Москва], 2005-2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. – Загл. с экрана.
5. Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством: федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ «[Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Электрон. текст. дан. – [Москва], 2005-2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. – Загл. с экрана.
 6. Галимова А. Ш., Шакирова Э. И. Влияние дистанционной работы на персонал во время пандемии // Научный журнал "Доклады Башкирского университета", 2020. Вып. 5, № 6. Стр. 404-408. - Режим доступа: http://dokbsu.ru/sites/default/files/pdf/2020/5/6/05_Shakirova_v1_404-408.pdf

Гирфанова Э.Р., Сафина З.З.
Материнский капитал в 2021 году: основные изменения

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-117

Аннотация

В условиях пандемии очень руководство страны обеспокоено демографической ситуацией. В целях поддержки молодых и многодетных семей в программу материнского капитала были внесены поправки и изменения. Авторами были изучены нововведения программы, дана характеристика основных изменений, вступающих в силу с 1 января 2021 года.

Ключевые слова: индексация, материнский капитал, сертификат, ежемесячные выплаты, финансовая поддержка.

Abstract

In the context of the pandemic, the country's leadership is very concerned about the demographic situation. In order to support young and large families, the maternity capital program has been amended and amended. The authors studied the innovations of the program, described the main changes that will take effect from January 1, 2021.

Keywords: indexation, maternity capital, certificate, monthly payments, financial support.

Актуальность изучаемого направления развития материнского капитала в стране особое значение, на наш взгляд, приобретает в 2021 году. По данным РБК «..Постоянное население России на 1 января 2020 года составило 146 млн 745,1 тыс. человек, сократившись на 35 тыс. 622 человека по сравнению с началом 2018 года (на 0,02%), следует из предварительной оценки Росстата» [4].

В таблице 1 представлены показатели, подтверждающие необходимость внесения коррективов в вопросах демографии страны, в том числе и в заинтересованности повышения рождаемости.

Таблица 1

Предварительная оценка численности постоянного населения на 1 января 2020 г. и в среднем за 2019 г. [4]

Территория	На 1 января 2020 года			В среднем за 2019 год		
	Все население	Городское население	Сельское население	Все население	Городское население	Сельское население
Российская Федерация	146745098	109548440	37196658	146762909	109500987	37261922
Приволжский федеральный округ, в т.ч.:	29286448	21141675	8144773	29341831	21162574	8179257
Республика Башкортостан	4037811	2520970	1516841	4044408	2520917	1523491
Республика Марий Эл	679094	455179	223915	679737	454295	225442

Республика Мордовия	790829	504905	285924	793167	504583	288584
Республика Татарстан	3902642	3001688	900954	3900635	3000082	900553
Удмуртская Республика	1501005	992330	508675	1504198	993345	510853
Чувашская Республика	1217820	772101	445719	1220607	771376	449231
Пермский край	2599301	1973085	626216	2605051	1976937	628114
Кировская область	1262549	982009	280540	1267329	982660	284669
Нижегородская область	3203818	2553182	650636	3209220	2555444	653776
Оренбургская область	1956256	1186257	769999	1959632	1184893	774739
Пензенская область	1304825	899237	405588	1311464	902312	409152
Самарская область	3179026	2537265	641761	3181032	2539344	641688
Саратовская область	2421785	1830957	590828	2431300	1841940	589360

«...Для приближения к цели президент Владимир Путин объявил в недавнем послании Федеральному собранию о новых инициативах по выходу из «демографической ловушки». Уже с 2020 года материнский капитал начнут выплачивать при рождении первого ребенка, а сама программа продлена до 2026 года» [4].

В целях изучения развития демографической ситуации в РФ рассмотрим нововведения в 2021 году основных законодательных норм изменения материнского капитала.

Изучив нормативные и литературные источники, отметим, что с начала года материнский капитал проиндексирован на 3,7%. Это значит, теперь материнский капитал на первого ребенка составляет 483881,83 рублей, вместо 466617 рублей прошлого года. Если же ребенок появился в 2020 году и родители еще не успели оформить сертификат или просто еще не воспользовались им, то его сумма тоже увеличится на величину индексации. Что же касается семей, у которых с 1 января 2021 года появились на свет два ребенка, то их капитал вместо предыдущих 616617 руб. составит 639431,83 руб. Для родителей, которые сначала получили капитал на первого ребёнка, а затем родили или усыновили ещё одного ребёнка, объём господдержки дополнительно увеличивается. Такая же сумма – 639431,83 руб. – полагается за третьего или последующего ребенка, рожденного или усыновленного, начиная с начала 2021 года, если ранее у семьи право на дополнительные меры государственной поддержки не возникло.

Приятной новостью для семей, которые не полностью израсходовали материнский капитал, будет то, что их оставшаяся сумма, также была проиндексирована на 3,7%. Не имеет никакого значения сумма, указанная на сертификате на материнский капитал – если семья получила его в 2018 году с суммой в 453 026 рублей, и никак не использовала, то сейчас сумма по сертификату вырастет до 483 881,83 рублей, но менять документ не придется, ведь вся информация уже давно хранится в электронных системах.

Например, семья получила материнский капитал на второго ребенка в 2018 году. В 2019-м семья 6 месяцев получала пособие на второго ребенка в размере прожиточного минимума в регионе (9259 рублей). Значит, сейчас материнский капитал составляет: $(453\ 026 - 9259 \times 6) \times 1,03 = 409\ 396$ рублей, а с 1 января 2021 года сумма вырастет до 424 543 рублей [2].

Рассмотрев источники в части самого оформления материнского капитала, считаем нужным отметить, что теперь оформление материнского капитала

и распоряжение его средствами будет происходить быстрее. На выдачу сертификата будет отводиться не больше пяти рабочих дней вместо прежних пятнадцати, а на рассмотрение заявления о распоряжении средствами – не больше десяти рабочих дней вместо утомительного одного месяца. Но сроки оформления могут увеличиться, если ведомства несвоевременно предоставили сведения по запросам ПФР, тогда допустимо оформление сертификата в течение пятнадцати рабочих дней. Решение о распоряжении средствами может также увеличено до двадцати рабочих дней, в связи с не предоставлением владельцем сертификата или ведомствами в фонд необходимых сведений и документов.

Процедура распоряжения капиталом также упростилась. Теперь, чтобы подать заявление по покупке или строительству жилья с привлечением кредитных средств – стало возможным непосредственно в банке, в котором открывается кредит. Такое заявление принимается в банках, которые заключили соглашения с Пенсионным фондом. Помимо этого, семьям теперь легче оплатить материнским капиталом обучение детей, поскольку больше не нужно представлять в ПФР копию договора о платном обучении. Отделения фонда сами запрашивают эту информацию в соответствии с соглашениями, заключенными с учебными заведениями по всей стране.

Также появилась возможность отозвать мат. капитал с накопительной части пенсии. Женщины, направившие средства материнского капитала на формирование накопительной пенсии, могут при необходимости отозвать своё решение и распорядиться ими в течение 6 месяцев с даты направления территориальным органом ПФР владельцу сертификата информации, что средства вернулись на счёт ПФР, по другим направлениям [1].

Это будет возможно при выполнении двух условий: первое – если пенсия маме еще не назначена и второе условие – если средства капитала будут использованы на иные цели, предусмотренные законом [3].

Изменения коснулись и ежемесячных выплат из материнского капитала. Ежемесячная выплата из материнского капитала полагается семьям, в которых второй ребенок появился с 2018 года, и предоставляется до тех пор, пока ему не исполнится три года. 22 693 рубля составляет размер ежемесячной выплаты из средств материнского капитала в 2021 году.

Подать заявление на выплату можно в любое время в течение трёх лет с появления второго ребенка. Если обратиться в Пенсионный фонд в первые полгода, выплата будет предоставлена с даты рождения или усыновления и семья получит средства за все прошедшие месяцы. При обращении позже шести месяцев, выплата, согласно закону, начинается со дня подачи заявления. [1].

Делая выводы нужно сказать, что внесенные изменения в программу материнского капитала привели к упрощению процедуры оформления сертификата и его распоряжения, а также ежегодному индексированию.

1. Электронный ресурс: Пенсионный Фонд Российской Федерации // pfr.gov.ru/
<https://pfr.gov.ru/branches/kamchatka/news~2021/01/19/218823>
2. Электронный ресурс: Банки сегодня. Информационно-аналитическое финансовое издание // bankstoday.net // <https://bankstoday.net/last-news/s-2021-goda-uvlichivaetsya-materinskij-kapital-razbiraem-podrobno-komu-i-na-skolko-ego-uvlichat>
3. Электронный ресурс: Материнский капитал в 2021 году // bankiros.ru // <https://bankiros.ru/wiki/term/wikf-materinskiy-kapital>
4. <https://www.rbc.ru/economics/24/01/2020/5e2ac0d29a794776cb833825>

Дильмухаметов И.Г., Сафина З.З.
Искусственный интеллект и бухгалтер: враг или коллега?

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
(Россия, Уфа)

doi: 10.18411/lj-04-2021-118

Аннотация

Различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации находят свое отражение в бухгалтерском учете. В статье авторы раскрывают свое видение возможной замены бухгалтера искусственным интеллектом в процессе его внедрения в бухгалтерский учет и отчетность в силу повсеместной диджитализации.

Ключевые слова: искусственный интеллект, бухгалтерский учет, автоматизация бухгалтерских профессий, технологии будущего, инновации, современные технологии, роботизация бизнес процессов.

Abstract

Various aspects of the financial and economic activities of the organization are reflected in accounting. In the article, the authors reveal their vision of the possible replacement of the accountant with artificial intelligence in the process of its implementation in accounting and reporting due to widespread digitalization.

Keywords: artificial intelligence, accounting, automation of accounting professions, technologies of the future, innovations, modern technologies, robotization of business processes.

Диджитализация всех сфер жизни принята программой Правительства «Цифровая экономика Российской Федерации» еще в 2017 году, цель которой – перевести информацию в цифру, причем понятную и своевременную.

Современные цифровые технологии активно внедряются в различные аспекты нашей жизни. Искусственный интеллект активно развивается, и различные компании, бизнесмены ищут применения ему в различных областях бизнеса, ставя под угрозу существования рабочих мест для человека. Например, беспилотное такси от Яндекс в ближайшем будущем может вытеснить человека, как в роли таксиста, так и в роли курьера. Есть пример того, как искусственный интеллект уже сегодня заменяет сотрудника компании. «VoiceBox МТТ VoiceBot» - это сервис, который может заменить операторов колл-центра и руководителей отделов продаж. Бот существенно превосходит живого человека по скорости и качеству работы с базой данных вашей компании, CRM-системой и телефонией [5].

«VoiceBox» может непрерывно звонить вашим клиентам и одновременно принимать сразу несколько входящих звонков. Он не пропустит ни одного запроса, даже в праздничные дни и в нерабочее время. Таким образом, только один МТТ-бот может успешно заменить несколько смен сотрудников на телефоне. Голосовой бот работает напрямую с данными о клиентах компании. Ему не нужно смотреть в карточку клиента или искать его номер в базе данных. Так, например, робот не забудет поздравить покупателя с днем рождения и предложить ему персональную скидку или сообщить о выгодной акции.

В современных реалиях процесс диджитализации продолжается и сферы бухгалтерского учета, который, на наш взгляд, был начат, еще при внедрении в учет системы «двойной записи», когда каждый факт хозяйственной жизни стали кодировать с помощью счета дебета и кредита. Сегодня, учет и отчетность не представляется без специализированного программного обеспечения, где происходит автоматизированная обработка всех участков учета, путем цифровых технологий происходит обобщение учетной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Что касательно разработок в сфере учета на предприятии в виде искусственного интеллекта, отметим, что он тоже не обошел стороной. Алексей Моничев на VIII международной конференции «1С» привел данные по итогам пилотных проектов разработки «1С:ERP» для прогнозирования закупок.

Экономический эффект от использования в «1С:ERP» (EnterpriseResourcePlanning, планирование ресурсов предприятия) алгоритмов искусственного интеллекта для прогнозирования закупок и оптимизации продаж в среднем составляет порядка 1% от оборота компании [4].

Был приведен пример использования «1С:ERP» для табачного бутика с оборотом в 4 млн рублей исходя из исторических данных, модель показала расчётную экономию на уровне 69 тыс. рублей это 1,73%. Так же алгоритм показал экономию в 26 тыс. рублей для аптеки с оборотом в 3 млн. рублей (0,87%) и аналогично для точки продажи косметики с оборотом 1,8 млн. рублей выгода составила 8 тыс. рублей (0,44%). Любая компания стремится максимизировать прибыль, и наличие такого помощника, безусловно, является преимуществом перед конкурентами.

Этот наглядный пример показывает, что искусственный интеллект может работать эффективнее человека, не говоря уже о других преимуществах в скорости и качестве обработки данных. Большую часть времени бухгалтер вводит данные в учетную систему организации, а робот может сделать это быстрее и дешевле в режиме 24/7. Именно в этом, на наш взгляд, заключается мотивация применения искусственного интеллекта в учете и отчетности.

Итак, стоит ли опасаться, что искусственный интеллект в будущем заменит человека в бухгалтерском учете? Нужно учесть, что этот вопрос имеет два аспекта рассмотрения. С одной стороны, это, безусловно, повышение качества и скорости получения финансовой отчетности, а с другой это потеря рабочих мест, к слову в России это число более 4 млн. [3].

Нужно рассмотреть и такой вариант, в котором бухгалтер не является обособленным сотрудником компании, а выступает в роли советника и финансового директора, то есть человека, который может использовать знания о финансах и налогах компаний для поддержки развития бизнеса. Сможет ли это искусственный интеллект? Искусственный интеллект в первую очередь — это алгоритмы, которые основаны на обработке и анализе больших объёмов данных, но это не значит, что он сможет осознать эту информацию как человек и использовать ее в нужном русле. Во многом это связано с неспособностью искусственного интеллекта мыслить и креативно подходить к тому или иному вопросу.

На сегодняшний день трудно сказать о том, что искусственный интеллект заменит бухгалтера и будет самостоятельно принимать решения. В жизни бухгалтера есть не только «серая» повседневная жизнь стандартных расчетов и типовых операций, но и ситуации, в которых необходимо проявлять творческий подход. Наша правовая база построена таким образом, что на нее будет очень сложно полностью положиться. Согласитесь, это очень сложно сделать, когда один закон противоречит другому. Любой искусственный интеллект с его неограниченными возможностями «застрянет». И именно там, где нет никакой логики, может хорошо сработать интуиция.

К тому же роботы не смогут взять на себя полноту ведения бухгалтерского учета, поскольку существует ответственность за его ведение поэтому как минимум кто-то должен его контролировать.

Конечно современный бухгалтер с использование искусственного интеллекта в роли помощника – это человек, открытый для применения технологических инноваций в своей работе, что сделает его работу проще и быстрее. Это позволит обеспечить необходимое преимущество перед конкурентами и даст дополнительное время для консультаций, проведения финансового анализа и составления отчетности.

В завершении отметим, что реализация программы, принятой Правительством «Цифровая экономика Российской Федерации» еще в 2017 году поспособствует созданию финансово-экономической атмосферы, состоящей из модулей системы блокчейн, реализуемые посредством цифровых информационных технологий, обеспечивая при этом высокую конкурентоспособность на мировой арене бизнеса.

1. Автоматизация управления предприятием/Баронов В. В. и др. — М.: И Н ФРА -М, 2018. — 239 с
2. Материалы международной научно-практической конференции Экономика, управление и финансы в XXI веке: факты, тенденции, прогнозы// Коптев В.В. Искусственный интеллект в помощь бухгалтерскому учету – 2019 – С. 69-72.
3. Овчинникова, А. С. Автоматизация бухгалтерского учета / А. С. Овчинникова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 4 (294). — С. 150-152.
4. Интернет издание о высоких технологиях «СNews». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cnews.ru>
5. Официальный сайт ОАО «МТТ» (Межрегиональный ТранзитТелеком). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mtt.ru>

Карамова Л.Ф., Сафина З.З.

Изменения в законодательстве бухгалтерского учёта с 2021 года и их влияние на деятельность организаций

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-119

Аннотация

В статье рассматриваются поправки и изменения, вступившие в силу в 2021, затрагивающие порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности, а также отмечается влияние этих поправок на деятельность организаций. Авторы обращают внимание на некоторые поправки и в налоговом законодательстве. Особое внимание уделяется страховым взносам, НДС, налогам на прибыль и имущество организаций, УСН, ПСН, ЕНВД.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, налоговые поправки, НДС, ЕНВД, аудит, путевой лист

Abstract

The article discusses the amendments and changes that came into force in 2021, affecting the procedure for conducting accounting and reporting, and also notes the impact of these amendments on the activities of organizations. The authors draw attention to some amendments in tax legislation. Particular attention is paid to insurance premiums, personal income tax, VAT, taxes on profits and property of organizations, STS, PSN, UTII.

Keywords: accounting, tax accounting, tax amendments, personal income tax, UTII, audit, waybill

В Российской Федерации с 2019 года постепенно вводили изменения в порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности. В текущем году порядок работы бухгалтеров претерпел существенные изменения, которые затронули налоговые режимы, налоги и взносы, а также утвердили новые стандарты бухгалтерского учета. Новшества наблюдаются в налоговом учете. Так, в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее НК РФ) с 1 января 2021 года вступили в силу более 100 поправок [8]. Изменения также затронули некоторые Федеральные законы, регламентирующие налоговые режимы в России и порядок налогообложения.

Цель настоящей статьи ознакомиться с изменениями, которые произошли в бухгалтерском учете, и посмотреть, каким образом это отразится на деятельности организаций.

Поправки коснулись ставок НДФЛ, заполнения путевых листов, а также обязательного использования ФСБУ 5/2019 большинством организаций. Именно это свидетельствует о необходимости своевременного учета всех важных новшеств с целью их эффективного применения в практической деятельности.

Одно из первых изменений затронуло минимальный размер оплаты труда, который с 01.01.2021 года повысился на 662 рубля относительно прошлого года и составил 12792 руб. МРОТ увеличился во всех 85 регионах страны согласно федеральному закону от 29.12.2020 №473-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[3].

Страховые взносы также претерпели изменения с наступлением 2021 года. С 01.01.2021 года расчет по страховым взносам будет подаваться в новой форме, при том она будет включать сведения о среднесписочной численности, в 2020 году отчет подавался по старой форме. Кроме того, если в 2020 году предельная база взносов на ОПС составляла 1292000руб., а на ВНиМ 912000 руб., то с 01.01.2021 года эти суммы возросли, и теперь составляют на ОПС 1465000 руб., а на ВНиМ – 966000 руб. Следует отметить, что изменения повлияли на компании, задействованные в IT-отрасли. Для них размер страховых взносов в 2021 году составляет 6% на ОПС, 1,5% на ВНиМ и 0,1% на ОМС[8].

Для работодателей важным изменением стало то, что с 01.01.2021 года все регионы переходят на прямые выплаты из Фонда социального страхования (далее ФСС). Если в 2020 году регионы, не учувствовавшие в пилотном проекте ФСС, использовали зачётную систему выплаты пособий непосредственно работодателем, то в 2021 году работодатель перечисляет пособие за первые 3 дня болезни, а пособия по временной нетрудоспособности и детские пособия выплачивает ФСС[2].

Важные изменения коснулись НДФЛ. Во-первых, с 01.01.2021 года установлена прогрессирующая ставка по НДФЛ, которая теперь составляет 13%, если налоговая база не превышает 5 млн. руб. за налоговый период, и 15%, если лимит в 5 млн. руб. превышен. Во-вторых, 6-НДФЛ за первый квартал 2021 года необходимо сдавать в новой форме, утвержденной Приказом ФНС России от 15.10.2020 № ЕД-7-11/753@. В-третьих, в отчетности 2021 года отменяется 2-НДФЛ, которая теперь подается в составе 6-НДФЛ[5].

Изменения коснулись подачи налоговой декларации на прибыль. Для всех организаций установлена новая форма Декларации по налогу на прибыль. Особое внимание к изменениям следует уделять компаниям IT-отрасли, для которых установлены пониженные ставки налога на прибыль (ставка в федеральный бюджет – 3%, ставка в региональный бюджет 0%).

Также, с началом текущего года ступили в силу изменения по НДС для IT-компаний. Согласно изменениям НДС не облагаются:

- Исключительные права для ЭВМ и баз данных, которые включены в единый реестр отечественных программ для ЭВМ и БД;
- Права на использование отечественных программ и БД, в том числе обновления и дополнительные функционалы, в том числе при удаленном доступе[7].

Кроме того, с этого года были утверждены реестры для подтверждения нулевой ставки и налоговых вычетов, а также освобождены от НДС имущество, товары и работа предприятий-банкротов.

Изменения, коснувшиеся Упрощенной системы налогообложения, установили новые лимиты для утраты права на использование данного режима. С 01.01.2021 года если доход организации превышает 206,4 млн. руб. или численность работников более 130 человек, налог платится по повышенным ставкам[4]: 8 % при объекте «Доходы»; 20 % при объекте «Доходы минус расходы».

Если в 2020 году нельзя было уменьшить налог на больничные и страховые взносы, то с 01.01.2021 стоимость патента можно снизить, в том числе и на пособия по временной нетрудоспособности за первые три дня, которые уплачиваются за счёт работодателя. А также максимальная площадь торгового зала и зала обслуживания не должна превышать 150 кв. м.[9]

С 01.01.2021 был отменен Единый налог на временный доход (далее ЕНВД). Согласно Приказу министерства финансов РФ от 15.11.2019 вступил в силу ФСБУ 5/2019[6]. Данный стандарт не относит к запасам малоценные основные средства, предназначенные для использования во время длительного периода. Кроме того, стандарт не признает запасы для управленческих нужд как активы, а затраты на их приобретение должны быть включены в расходы в тот период, когда они были куплены и т.д.

Особое внимание следует уделить аудиту. Здесь изменения затронули ст. 5 федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ. Для обществ с ограниченной ответственностью за 2020 год необходимость проведения аудита устанавливается в следующих случаях: - если налоговые доходы за 2019 год превышают 800 млн. руб.; - если сумма активов на 31 декабря 2019 года превышает 400 млн. руб. Согласно ст. 5 ФЗ 307, акционерные общества должны проводить аудит в обязательном порядке, независимо от выручки и активов[1]. Так же для некоторых организаций, например, задействованных в строительстве, аудит обязателен.

Анализируя вступившие в силу изменения в порядок ведения бухгалтерской отчетности, можно сделать вывод, что они положительно повлияют на организации, поскольку отразились на профессиональной деятельности бухгалтеров. Поправки подразумевают сокращение отчетности, тем самым многие компании могут отказаться от большого штата бухгалтеров, снижая расходы на их содержание в своих компаниях.

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ (в посл. ред. от 30.12.2020) «Об аудиторской деятельности» // Собрание законодательства РФ от 04.01.2021. № 1. Ст.37.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (в посл. ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ от 29.07.2019. №30. Ст. 4149.
3. Федеральный закон от 29.12.2020 №473-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ от января 2021. № 1. Ст.12.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (в посл. ред. от 23.11.2020)// Собрание законодательства РФ от 30.11.2020. №48. Ст. 7627.
5. Приказ ФНС России от 15.10.2020 № ЕД-7-11/753@ // Федеральная налоговая служба. URL: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/docs/10237805/ (дата обращения: 09.03.2021).
6. Приказ Министерства финансов РФ от 15.11.2019 «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы». – URL:<http://docs.cntd.ru/document/563895831> (дата обращения: 09.03.2021).
7. Изменения в бухгалтерском учете с 2021 года: подробные разъяснения // БухСофт, 2021.- URL: <https://www.glavbukh.ru/art/100971-izmeneniya-v-buhgalterskom-uchete-s-2021-goda-podrobnye-razyasneniya>(дата обращения: 09.03.2021).
8. Налоговые и бухгалтерские изменения с 1 января 2021 года // Упрощенка, Журнал об упрощенной системе налогообложения, 2021. – URL: <https://www.26-2.ru/art/355933-nalogovye-i-buhgalterskie-izmeneniya-s-1-yanvarya-2021-goda-tablitsa>(дата обращения: 09.03.2021).
9. Федеральные стандарты бухгалтерского учета // Минфин России, 2021. URL:<https://minfin.gov.ru/ru/performance/accounting/accounting/legislation/positions/> (дата обращения: 09.03.2021).

Карпенко С.М.¹, Визитиу Д.В.¹, Карпенко Н.В.²

Прогнозирование региональных показателей электропотребления и производства с использованием эконометрических методов

¹ФГАУО ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

²ФГАУО ВО «Российский Университет Транспорта» (РУТ «МИИТ») (Россия, Москва)

doi: 10.18411/lj-04-2021-120

Аннотация

С помощью автокорреляционного анализа проверена статистическая значимость значений валового регионального продукта (ВРП) и электропотребления г. Москвы и Московской области. Построена аддитивная регрессионная модель ВРП с сезонными эффектами и параболическим трендом, а также комбинированная модель авторегрессии электропотребления с сезонностью и фактором времени. Обе модели обладают хорошими прогностическими свойствами. Предложенный подход может быть использован при моделировании региональных показателей производства и электропотребления.

Ключевые слова: Валовой региональный продукт, электропотребление, автокорреляция, прогнозирование, аддитивная регрессионная модель, комбинированная модель авторегрессии.

Abstract

Using autocorrelation analysis, the statistical significance of the values of the gross regional product (GRP) and electricity consumption in Moscow and the Moscow region was verified. An additive regression model of GRP with seasonal effects and a parabolic trend, as well as a combined model of autoregression of electricity consumption with seasonality and a time factor, are constructed. Both models have good predictive properties. The proposed approach can be used to model regional indicators of production and electricity consumption.

Keyword:. Gross regional product, electricity consumption, autocorrelation, forecasting, additive regression model, combined autoregression model.

Известно, что объемы электропотребления, как отдельных предприятий и учреждений, так и регионов в целом, во многом зависят от объемов произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, т.е. величины валового регионального продукта, одного из основных индикаторов состояния экономики.

В статье рассматриваются квартальные данные валового регионального продукта (ВРП, в текущих ценах, трлн. руб.) (по экспертной оценке Росстата) и электропотребления (млрд. кВт*ч) на примере данных г. Москвы и Московской области с I квартала 2016 г. по III квартал 2020 г., всего 18 значений. На данных 2020 года, как ВРП, так и электропотребления, отразилось влияние начавшейся в начале года пандемии коронавируса.

При исследовании ряда значений ВРП проведен автокорреляционный анализ, статистическая значимость результатов расчетов подтвердилась превышением ими критических значений корреляции Пирсона ($|r_l| > r_{крит}^l$) (рис. 1). Анализ коррелограммы подтверждает наличие годового цикла сезонности (коэффициент автокорреляции четвертого порядка $r_4 = 0,82 > 0,7$) и показывает наличие умеренной, близкой к тесной, корреляционной связи между текущими и предыдущими уровнями ряда (коэффициент автокорреляции первого порядка $r_1 \approx 0,7$), что не дает однозначных рекомендаций о выборе вида тренда. Поскольку рассматриваемый

временной интервал включает 2020 год, в течение которого экономика региона испытывала пролонгированные негативные воздействия, связанные с пандемией коронавируса, использование линейного тренда для прогнозирования общей тенденции ВРП может привести к неоправданному завышению прогнозных значений.

Предварительные исследования нелинейных уравнений свидетельствуют, что наибольшее значение коэффициента детерминации соответствует параболическому тренду второго порядка (табл. 1).

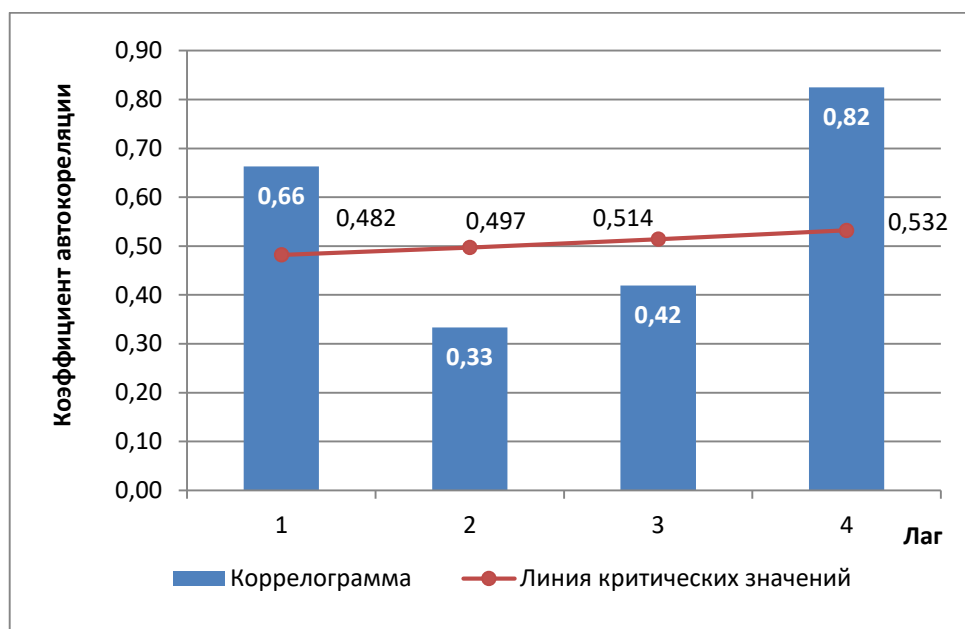


Рисунок 1. Автокорреляционный анализ ВРП, 1 – коррелограмма, 2 – линия критических значений корреляции Пирсона

Таблица 1

Описание нелинейной тенденции ВРП

Тенденция	Уравнение тренда	Коэффициент детерминации
Экспоненциальная	$y = 4,5221e^{0,0176t}$	$R^2 = 0,5406$
Степенная	$y = 4,1356t^{0,1269}$	$R^2 = 0,6335$
Параболическая	$y = -0,0097t^2 + 0,2765t + 3,8943$	$R^2 = 0,6472$

Для прогнозирования показателя объема ВРП построена аддитивная регрессионная модель с сезонными эффектами и параболическим трендом:

$$x_t = 4,15 + 0,21 \cdot t - 0,01 \cdot t^2 + s_t + \varepsilon_t,$$

где t – фактор времени, x_t – значения ВРП, s_t – скорректированная сезонная компонента (табл. 2), ε_t – случайное отклонение.

Таблица 2

Скорректированные сезонные компоненты модели ВРП

Квартал	I	II	III	IV
Сезонная компонента s_t	-0,37	-0,26	0,19	0,44

Точность модели по средней относительной ошибке аппроксимации MAPE составила 3,27%.

Что касается остатков ε_t , то на уровне значимости $\alpha = 0,05$ t-критерий подтвердил равенство нулю их математического ожидания, а тест Парка – постоянство дисперсии. Статистика Дарбина-Уотсона $DW = 1,38$ находится на левой границе интервала принятия решения о независимости остатков. Согласно тесту Жарка-Бера

остатки подчиняются нормальному закону распределения ($JB_{\text{набл}} = 2,43 < 5,99$). Модель обладает хорошими прогностическими свойствами (рис. 2). Данный прогноз можно определить как негативный, поскольку он предполагает дальнейшее падение экономики, связанного с пандемией коронавируса.

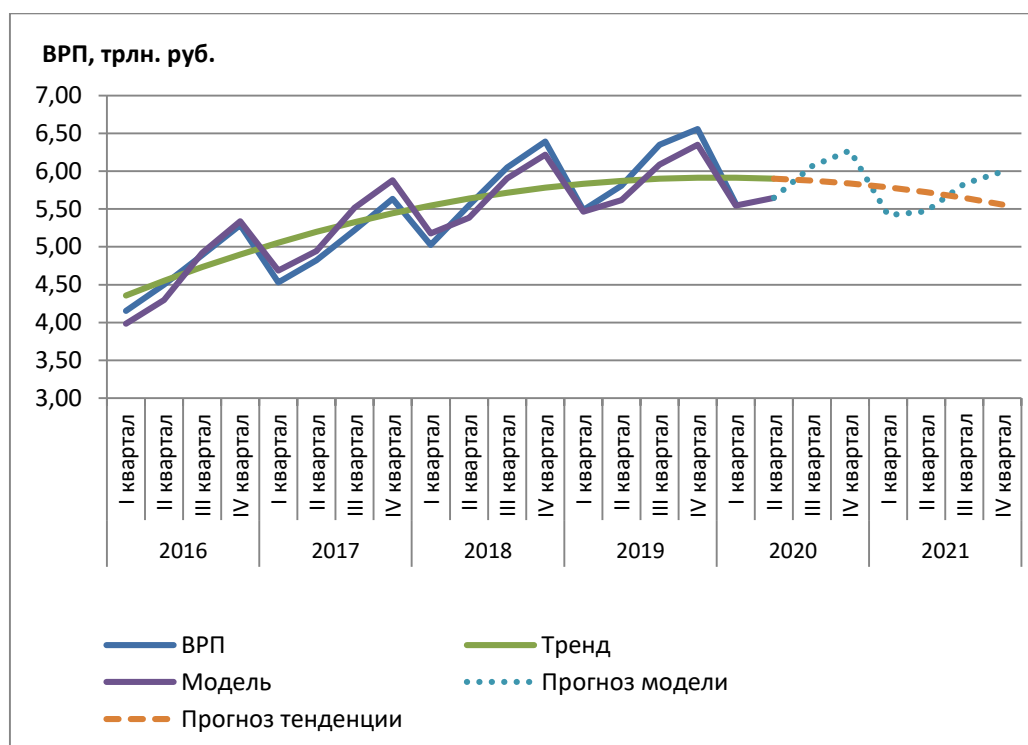


Рисунок 2. Прогноз ВВП по модели с сезонностью и параболическим трендом, 1 – ВВП, 2 – модель ВВП, 3 – тренд ВВП, 4 – прогноз тенденции, 5 – прогноз ВВП

Для прогнозирования электропотребления y_t в качестве основного типа модели была выбрана регрессия с распределённым лагом. Определение состава переменных основывалось на результатах анализа. Коэффициент автокорреляции первого порядка уровней y_t составил 0,05, что исключает введение в модель лаговых переменных. Коэффициент парной корреляции между электропотреблением и ВВП $r_{xy} = 0,22$ показывает наличие между ними слабой линейной связи, что приводит к необходимости включения в уравнение времени t , учитывающего вклад других факторов. Кроме того потребление электроэнергии носит ярко выраженный сезонный характер.

В результате построена комбинированная модель авторегрессии с фактором времени и сезонными эффектами (табл. 3):

$$y_t = 15,837 + 0,017 \cdot t + 0,568 \cdot x_t + s_t + \varepsilon_t$$

Таблица 3

Скорректированные сезонные компоненты модели электропотребления

Квартал	I	II	III	IV
Сезонная компонента s_t	1,721	-1,233	-1,720	1,233

Модель обладает высокой точностью ($MAPE = 1,33\%$) и хорошими прогностическими свойствами в части остатков ($\bar{\varepsilon} = 0$, $DW = 1,41$, $JB_{\text{набл}} = 3,75$) (рис. 3). Данный сценарий является нейтральным, предполагающим некоторую стабилизацию показателей электропотребления.

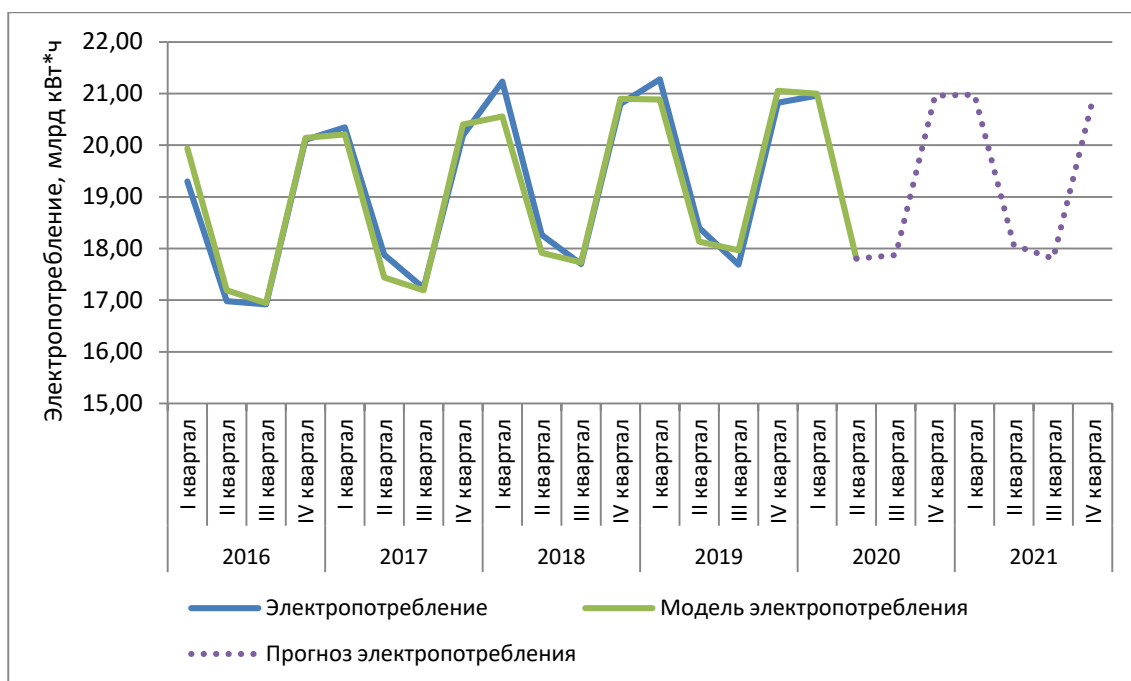


Рисунок 3. Прогноз электропотребления по модели авторегрессии с фактором времени и сезонными эффектами

Предложенный подход может быть использован при прогнозном моделировании различных технических, экономических, финансовых и других показателей, имеющих переменную динамику во времени.

1. Кобзарь А.И. Прикладная математическая статистика. Для инженерных и научных работников. - М.: ФИЗМАТЛИТ, 2006 - 816 с.
2. Лукашин Ю.И. Регрессионные и адаптивные методы прогнозирования. - М.: МЭСИ, 200. - 140 с.
3. Прикладная статистика. Основы эконометрики: Учебник для вузов: В 2 т. 2-е изд. - Т.2: Айвазян С.А. Основы эконометрики. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001 - 433 с.
4. Эконометрика: Учебник / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др.; под ред. И.И. Елисеевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005 - 576 с.
5. Новак Эдвард. Введение в методы эконометрики. Сборник задач: Пер. с польск. / Под ред. И.И. Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2004 - 248 с.
6. Сайт Росстата // Федеральная служба государственной статистики / Электронный ресурс – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> – (Дата обращения: 19.01.2021).

Терентьева О.Н.

Управление цифровым развитием Саратовской области

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина РАНХиГС при президенте РФ
(Россия, Саратов)

doi: 10.18411/lj-04-2021-121

Аннотация

Цифровизация российской экономики актуальное направление. Особое значение она приобрела в развитие системы здравоохранения, образования, а также сферы государственного и муниципального управления. Процесс цифрового развития имеет региональную специфику. Важным этапом эффективной цифровой трансформации является выявления региональных особенностей развития для создания эффективного механизма управления цифровизацией регионов.

Ключевые слова: цифровое развитие, цифровизация, трансформация, региональные особенности, управление развитием регионов

Abstract

Digitalization of the Russian economy is a topical direction. It has acquired particular importance in the development of the health care system, education, as well as the sphere of state and municipal administration. The digital development process is regionally specific. An important stage in effective digital transformation is to identify regional features of development in order to create an effective mechanism for managing the digitalization of regions.

Keywords: digital development, digitalization, transformation, regional features, regional development management

Понятие «цифровое развитие» в настоящее время определено на законодательном уровне. Практикуется синоним «цифровизация». «Цифровизация (Цифровое развитие) - процесс организации выполнения в цифровой среде функций и деятельности (бизнес-процессов), ранее выполнявшихся людьми и организациями без использования цифровых продуктов. Цифровизация предполагает внедрение в каждый отдельный аспект деятельности информационных технологий» [4]. Актуальность цифровой трансформации российской экономики в общегосударственном и региональном аспектах подчеркнута Президентом РФ В.В. Путиным посредством включения данного направления в перечень национальных целей развития страны на период до 2030 года. Ключевыми сферами ускоренной цифровизации выдвинуты здравоохранение, образование и сфера государственного управления. Плановыми результатами определены:

1. достижение "цифровой зрелости" вышеназванных сфер народного хозяйства;
2. увеличение доли массовых социально значимых услуг, доступных в электронном виде, до 95 процентов;
3. рост доли домохозяйств, которым обеспечена возможность широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", до 97 процентов;
4. увеличение вложений в отечественные решения в сфере информационных технологий в четыре раза по сравнению с показателем 2019 года [7].

Процесс цифровизации российского общества назрел и требует гибкости и адаптивности всех его структурных элементов в целях эффективного освоения, внедрения и массового использования цифровых технологий. При этом очевидны сложности повсеместной цифровой трансформации, обусловленные большой территорией страны, диспропорциями регионального развития, в том числе экономической эффективности, социальными проблемами, демографическими характеристиками, степенью готовности инфраструктуры регионов для освоения цифровых продуктов.

Управление цифровым развитием Саратовской области сконцентрировано в Министерстве цифрового развития и связи, сформированном Постановлением Правительства Саратовской области от 17.02.2020 № 96-П «Вопросы министерства цифрового развития и связи Саратовской области» под руководством министра цифрового развития и связи Саратовской области [2]. Задачи и функции молодого министерства определены соответствующим Положением [3]. В его структуре имеются специализированные отделы телекоммуникаций и связи, информационных систем, цифровой трансформации государственного управления, реализации государственных программ, национальных и региональных проектов, а также управление организационно-правовой и финансовой работы. В настоящее время для осуществления цифровизации на территории области реализуется государственная

программа «Информационное общество с 2019 по 2024 гг», а также несколько региональных проектов:

1. «Цифровое государственное управление»;
2. «Информационная инфраструктура»;
3. «Цифровые технологии»;
4. «Информационная безопасность»
5. «Умный город».

Государственная программа Саратовской области «Информационное общество» на период 2019-2024гг. стала продолжением одноименной программы, реализованной с 2014 по 2017 годы. В настоящее время уже можно обобщить основные достигнутые успехи и обосновать причины несвоевременного или неполного выполнения мероприятий обеих программ. Согласно отчетам по реализации программы по итогам 2019-2020 годов цифровизация управления развитием Саратовской области велась по таким ключевым направлениям, как:

1. «Формирование электронного правительства»: отмечено 100%-ое выполнение плановых показателей программы, а именно 95% государственных и муниципальных услуг оказываются в электронном виде, доля услуг, оказанных гражданам в электронном виде, от общего количества оказанных государственных и муниципальных услуг составила 70%. Отмечено перевыполнение планового показателя «число граждан Саратовской области, зарегистрированных в федеральной государственной информационной системе «Единая система идентификации и аутентификации в инфраструктуре, обеспечивающая информационно-технологическое взаимодействие информационных систем, используемых для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме» на 3,4% в 2019г. по сравнению с предыдущим годом и на 29,3% в 2020 г. по сравнению с 2019г. (рис. 1).

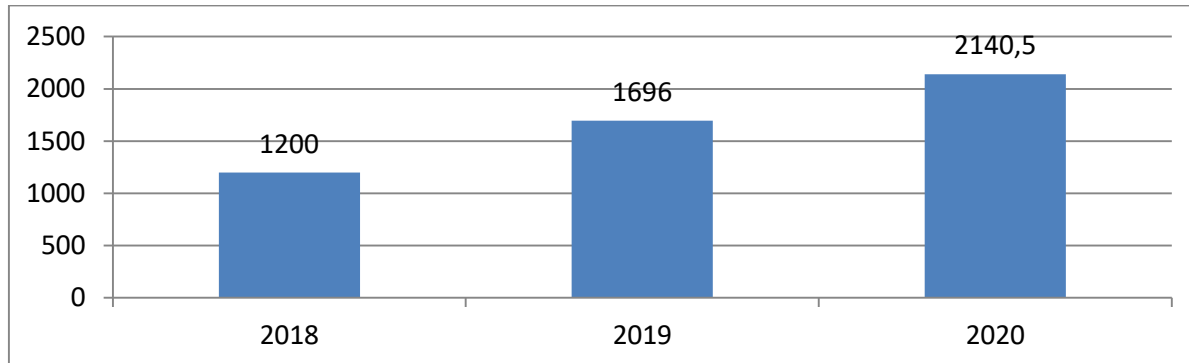


Рисунок 1. Фактическое число граждан Саратовской области, зарегистрированных в федеральной государственной информационной системе «Единая система идентификации и аутентификации в инфраструктуре, обеспечивающая информационно-технологическое взаимодействие информационных систем, тыс.чел. [5;6]

Положительная динамика прироста жителей Саратовской области, предпочитающих получать государственные и муниципальные услуги в электронном виде, вызвана не только повышением их цифровой грамотности, но также повышением оперативности и качества оказываемых услуг, расширением спектра таких услуг в электронной форме. Кроме того, процесс вовлечения людей в освоение цифровых технологий при использовании государственных и муниципальных услуг ускорился за счет ограничений физического передвижения в связи с пандемией.

2. «Повышение эффективности деятельности органов исполнительной и законодательной власти Саратовской области, государственных органов Саратовской области за счет использования информационно-коммуникационных технологий»: работа по данной подпрограмме велась через увеличение количества персональных

компьютеров в государственных и муниципальных общеобразовательных школах и профессиональных учебных заведениях, автоматизации приема экзаменов, активизации работы учреждений образования по созданию и функционированию сайтов в сети Интернет, перевод государственных и муниципальных структур на офисное программное обеспечение отечественного производства, оснащение залов мировых и иных судов средствами аудиовидеопотоколирования, подключение учреждений здравоохранения, в т.ч. фельдшерских и фельдшерско-акушерских пунктов, органов государственной власти, органов местного самоуправления и государственных внебюджетных фондов к сети Интернет. При реализации показателей данного раздела по большинству показателей достигнуты, либо перевыполнены плановые значения, однако ряд показателей не были выполнены с заданной эффективностью (табл. 1).

Таблица 1

Результаты невыполнения отдельных показателей подпрограммы 2 «Повышение эффективности деятельности органов исполнительной и законодательной власти Саратовской области, государственных органов Саратовской области за счет использования информационно-коммуникационных технологий»

Показатель	2019 год			2020 год		
	План	Факт	Причины	План	Факт	Причины
1. Доля жителей старше 14 лет, имеющих возможность участвовать в принятии решений по вопросам городского хозяйства с использованием цифровых технологий, %	5	0	Невыполнение показателя связано с корректировкой сроков внедрения проекта «Платформа обратной связи» на федеральном уровне	10	66,1	Участие в опросах и голосованиях посредством платформы обратной связи могут принимать граждане, достигшие 14 лет и имеющие подтвержденную учетную запись в ЕСИА
2. Доля пунктов проведения экзаменов, использующих для передачи данных при подготовке и проведении государственной итоговой аттестации защищенные каналы связи с соблюдением режима информационной безопасности, %	28,6	37,0	-	41,3	37,0	Отсутствие финансирования
3. Доля внутриведомственного и межведомственного юридически значимого электронного документооборота органов власти области и органов местного самоуправления и организаций, подведомственных органам исполнительной власти области и органам местного самоуправления муниципальных образований области	-	-	-	10,0	0	Невыполнение показателя связано с корректировкой сроков внедрения ГИС ТОР СЭД на федеральном уровне

Таким образом, основными причинами невыполнения отдельных показателей подпрограммы стало недостаточное финансирование, а также влияние связанных с мероприятиями иных программ, реализация которых осуществлялась с отклонением от запланированных сроков по иным причинам.

На начало 2020 года наиболее вовлеченной в использование информационных и коммуникационных технологий в Саратовской области стала именно сфера государственного управления и обеспечения военной безопасности, социальное обеспечение. На долю организаций данной сферы пришлось 20,5%. На втором месте разместилась оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 15,4%. При оценке данного показателя учитывались такие виды информационных и коммуникационных технологий, как персональные компьютеры, серверы, электронная почта, локальные вычислительные и глобальные информационные сети (рис. 2).

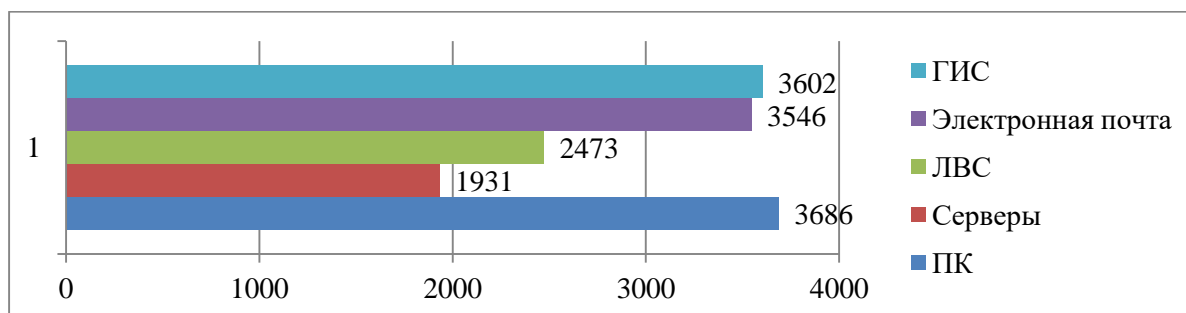


Рисунок 2. Число организаций Саратовской области всех видов экономической деятельности, использовавших информационные и коммуникационные технологии (общее число организаций, использующих ИКТ = 3686) [8]

Доля организаций, использующих персональные компьютеры, в общей численности организаций Саратовской области за период с 2010 года при этом сократилась с 94,4% до 91,0; глобальные информационные сети – выросла с 82,8 до 89,1%. Негативная динамика первого показателя вполне объяснима: в связи с кризисными явлениями в российской экономике на фоне ограничений, вызванных пандемией, роста уровня безработицы, падения доходов населения и сокращения уровня платежеспособного спроса отмечено увеличение числа самоликвидирующихся организаций. При этом растет число организаций, использующих сети Интернет, в том числе широкополосный: с 2015 по 2019 гг. на 3,4% и 5,7% соответственно. Количество организаций, имеющих веб-сайт в Саратовской области отстает от среднероссийских показателей (рис. 3). Аналогичная ситуация сложилась в регионе и по использованию облачных сервисов: 25,7% организаций в 2019 году по области по сравнению с 28,1% по РФ [1].

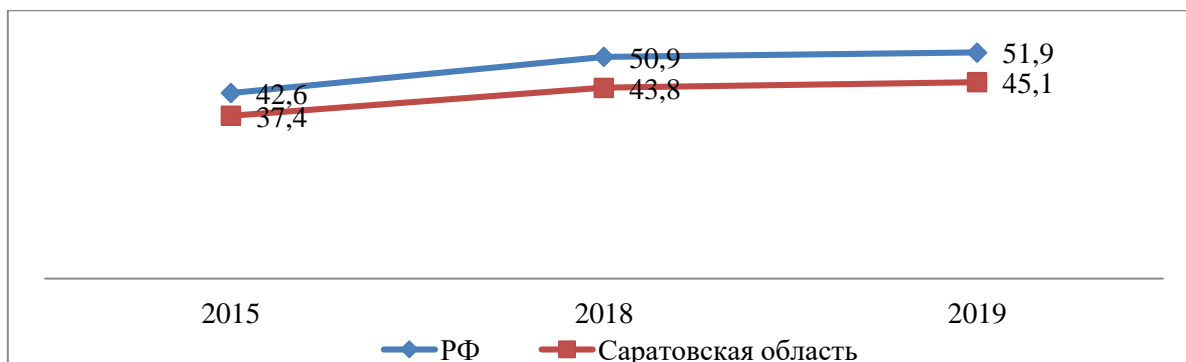


Рисунок 3. Динамика доля организаций, имеющих собственный веб-сайт в сети Интернет, в РФ и Саратовской области, %

На начало 2020 года по сравнению с 2015 годом в Саратовской области с 54,6% до 59,7% выросла доля организаций, использующих электронный обмен данными между своими и внешними информационными системами, а также с 4,0% до 6,3% - технологии автоматической идентификации объектов (RFID). Выделены несколько базовых целей использования организациями области доступа в Интернет (рис. 4) [1].



Рисунок 4. Доля организаций Саратовской области, использующих доступ в Интернет, по целям в 2019 году, %

В 2019 году 45,1% организаций Саратовской области использовали собственные веб-сайты для размещения каталогов своей продукции и услуг, прайс-листов, приема он-лайн заявок и заявлений, публикации вакансий рабочих мест, дистанционного приема платежей, отслеживания статуса заказов и заявок, ответа на вопросы потребителей.

По данным Министерства цифрового развития и связи Саратовской области в 2020 году граждане заказали на сайте государственных услуг 228 млн услуг и провели 78 млн платежей на сумму 76 млрд рублей. Портал использовался преимущественно для записи в организации здравоохранения - 87 млн заявлений, получения выписки о состоянии индивидуального лицевого счета — 29 млн заявлений, оформления единовременной выплаты на детей от 3 до 16 лет - 15 млн заявлений, записи в детский сад - 11 млн заявлений, регистрации транспортных средств - 9 млн заявлений [9]. В области созданы специализированные центры обслуживания населения по вопросам предоставления электронных государственных и муниципальных услуг, из которых более 100 пунктов только в г. Саратов. На базе многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг функционирует система «единое окно», позволяющая оперативно предоставить гражданам необходимые услуги по весьма широкому спектру запросов. С 2014-2015 годов МФЦ преобразованы в «Мои документы» и работают по всей территории области. Работает система электронного межведомственного взаимодействия, объединяющая данные миграционной службы, военкоматов, органов ЗАГС, ГИБДД, Росреестра, ПФР, ФНС, образовательных организаций, государственных архивов, органов статистики, органов государственной и муниципальной власти, ФССП и др. Такой подход в разы ускоряет процесс передачи необходимой информации и принятия обоснованных решений.

1. Информационное общество в Российской Федерации. 2020 : статистический сборник [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Электрон. текст дан. (33,6 Мб). – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/14478> (Дата обращения 28.03.2021)

2. Постановление Правительства Саратовской области от 17.02.2020 г. № 96-П «Вопросы министерства цифрового развития и связи Саратовской области» - режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/467724732> (Дата обращения 27.03.2021)
3. Постановление Правительства Саратовской области от 21.02.2020 № 113-П «Об утверждении Положения о министерстве цифрового развития и связи Саратовской области» (с изменениями на 31 августа 2020 года) – режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/467724776#:~:text=1.%20Министерство%20цифрового%20развития%20и,Конституцией%20Российской%20Федерации%2C%20федеральными%20законами> (Дата обращения 27.03.21)
4. Приказ Минкомсвязи России от 01.08.2018 N 428 "Об утверждении Разъяснений (методических рекомендаций) по разработке региональных проектов в рамках федеральных проектов национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации" – режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_343571/1d43a52e7b24a093e2405a6520be0fa5394ebd09/ (Дата обращения 27.03.2021)
5. Сведения о достижении значений показателей государственной программы «Информационное общество» за 2019 год – режим доступа: <https://saratov.gov.ru/informers/e-government/program-information-society/> (Дата обращения 28.03.2021)
6. Сведения о достижении значений показателей государственной программы «Информационное общество» за 2020 год – режим доступа: <https://saratov.gov.ru/informers/e-government/program-information-society/> (Дата обращения 28.03.2021)
7. Указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 “О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года” - режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74304210/> (Дата обращения 27.03.2021)
8. Число организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), по видам экономической деятельности в 2019 году – режим доступа: <https://srtv.gks.ru/folder/27658> (Дата обращения 28.03.2021)
9. Электронные услуги. Правительство Саратовской области – режим доступа: <https://saratov.gov.ru/informers/e-government/e-service/> (Дата обращения 28.03.2021)

Фаизова Р.Р., Сафина З.З.

Стандарты бюджетного учета для учреждений госсектора в 2021 году

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-122

Аннотация

Статья посвящена исследовательскому анализу основных направлений нововведения в бухгалтерском учете в 2021 году. Актуальность исследования обусловлена тем, что видение учета становится проще и прозрачнее.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, государственные учреждения, федеральные стандарты, выплаты персоналу, основные средства, запасы, финансовые инструменты, нематериальные активы

Abstract

The article is devoted to the research analysis of the main directions of innovation in accounting in 2021. The relevance of the study is due to the fact that accounting is becoming easier and more transparent.

Keywords: accounting, state institutions, federal standards, personnel payments, fixed assets, stocks, financial instruments, intangible assets.

Законодательством ежегодно систематически вносятся изменения в правила ведения бухгалтерского учета. Делается это, в некоторых случаях, для упрощения учета, в других случаях – сделать деятельность организаций более прозрачной. Изучив новую программу Минфина, утвержденную Приказом от 22.05.2020 года № 89н, выделим стандарты, вступившие в силу с 01.01.2021 [1]:

— «Непроизведенные активы» - приказ от 28.02.2018 года № 34н;

- «Нематериальные активы» - приказ от 15.11.2019 года № 181н;
- «Затраты по заимствованиям» - приказ от 15.11.2019 года № 182н;
- «Совместная деятельность» - приказ от 15.11.2019 года № 183н;
- «Выплаты персоналу» - приказ от 15.11.2019 года № 184н;
- «Информация о связанных сторонах» - приказ от 30.12.2017 года № 277н;
- «Финансовые инструменты» - приказ от 30.06.2020 года № 129н;
- «Отчетность по операциям системы казначейских платежей» - приказ от 30.06.2020 года № 126н.

Отмечая суть нововведений стандартов, отметим, что при первом применении стандарта «Непроизведенные активы» в 2021 году нужно выполнить следующие действия: объекты, соответствующие определению НПА, данному в ФСБУ, и ранее не состоящие на учете или числящиеся на забалансовых счетах, оприходовать на счет 0 103 00 000; оценку первоначальной стоимости впервые признающихся в бухучете активов произвести по правилам, изложенным в пунктах 15-32 стандарта; выполнить переоценку земельных участков до их кадастровой стоимости; отразить финансовый результат от произведенных операций на счете 0 401 30 000 на начало отчетного периода, изменив входящие остатки.

Второй стандарт - СГС «Нематериальные активы», он регламентирует порядок признания нематериальных активов в учете, первоначальную оценку в зависимости от способа приобретения, последующую оценку, правила начисления амортизации или ущерба от обесценения, порядок выбытия. При первом применении в бухгалтерском учете должны быть отражены не учтенные ранее НМА, соответствующие критериям, установленным в стандарте. Оценка следует выполнить в соответствии с пунктами 10-22 ФСБУ «Нематериальные активы», а результат произведенных операций отразить на начало 2021 года на счете 0 401 30 000, изменив входящие остатки.

СГС «Затраты по заимствованиям» - это новый стандарт, его нормы в 2021 году будут регулировать бухгалтерский учет затрат: по государственному или муниципальному долгу; по долгам бюджетных и автономных учреждений; на выплату процентов по долгосрочным обязательствам.

СГС «Совместная деятельность». В новом стандарте установлены правила ведения учета совместной деятельности, которую госучреждение осуществляет вместе с другими участниками на основании заключенного между ними соглашения без образования нового юридического лица.

СГС «Информация о связанных сторонах». ФСБУ устанавливает порядок раскрытия информации о связанных сторонах, которая важна для пользователей бюджетной и бухгалтерской отчетности, анализирующих деятельность госучреждений. Связанными сторонами являются лица: способные оказывать прямое влияние на деятельность субъекта отчетности; заинтересованные в заключении субъектом определенных сделок; имеющие право влиять на принимаемые субъектом хозяйственные решения.

СГС «Выплаты персоналу». Вводимый ФСБУ будет регламентировать отражение в бухучете всех видов выплат, которые получают сотрудники госучреждений: зарплата, денежное содержание, командировочные, иные суммы, начисляемые на основании законов, нормативных актов, трудовых договоров. Положения стандарта распространяются на страховые взносы по социальному страхованию, которые платит работодатель. К выплатам персоналу в соответствии с ФСБУ относятся пособия, возмещения, компенсации, выдаваемые семье сотрудника.

СГС «Отчетность по операциям системы казначейских платежей». Стандарт с 2021 года будет регламентировать отчетность, представляемую Федеральным казначейством и его территориальными органами. В новом нормативном акте

установлены общие требования к казначейской отчетности, и содержатся указания по заполнению форм: «Баланс операций в системе казначейских платежей» (ф.0503195); «Отчет о движении денежных средств в системе казначейских платежей» (ф.0503196); «Отчет об управлении остатками на едином казначейском счете» (ф.0503197); Пояснительная записка к балансу (ф.0503198). Бланки отчетных форм содержатся в четырех приложениях к приказу Минфина 126н от 30.06.2020 года.[5]

СГС «Финансовые инструменты». Федеральный стандарт «Финансовые инструменты» утвержден приказом Минфина от 30.06.2020 № 129н. Будет действовать с отчетности 2021 года, за исключением отдельных положений, которые применяются с 1 января 2023 года. Стандарт устанавливает единые требования к бухучету финансовых активов и обязательств, которые возникают по операциям с финансовыми инструментами [2]. В новом ФСБУ, финансовые инструменты рассматриваются, как договор, при заключении которого одна из сторон приобретает финансовые активы, а другая – финансовые обязательства. В стандарте такие активы и обязательства распределены по группам. Отдельные группы составляют финансовые активы: удерживаемые до погашения; предназначенные для перепродажи; приобретенные для получения экономической выгоды или полезного потенциала. Еще три группы финансовых активов: денежные средства, дебиторская задолженность и выданные заимствования. Финансовые обязательства подразделяются на две группы: кредиторская задолженность; полученные заимствования. В стандарте «Финансовые инструменты» перечисленные выше группы дополнительно детализированы по подгруппам. Порядок признания в бухучете, первоначальной и последующей оценки устанавливается отдельно для каждой подгруппы с учетом специфики входящих в нее активов или обязательств. В отношении финансовых активов могут выполняться операции по реклассификации и обесценению, которые регламентируются новым ФСБУ. Если в учреждении есть неучтенные либо числящиеся на забалансе финансовые активы или обязательства, их нужно оценить в соответствии с новым ФСБУ и отразить в учете на начало 2021 года, изменив финансовый результат на начало отчетного периода.

Далее раскроем нововведения в учете коммерческих организаций.

- ФСБУ 6/2020 «Основные средства»
- ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения»
- ФСБУ 5/2019 «Запасы» (приказ Минфина от 15.11.2019 № 180н)

Самое заметное изменение, на наш взгляд – в бухучете отменят лимит основных средств, который сейчас составляет 40 тыс. руб. Организация сможет устанавливать лимит сама, его нужно будет прописать в учетной политике (п. 6 ФСБУ 6/01). Также компании смогут раньше начислять амортизацию — с даты, когда признали объект в бухучете, а не с 1-го числа следующего месяца (подп. 1 п. 34 ФСБУ 6/01). Но у фирм будет выбор — применять новый или старый порядок. Новые ФСБУ нужно будет применять, начиная с бухгалтерской отчетности за 2021 год. Фирма вправе перейти на эти стандарты досрочно. Микро организации могут от новых ФСБУ отказаться.

С 2021 года материалы, товары, готовую продукцию нужно учитывать по новому ФСБУ 5/2019 «Запасы» (приказ Минфина от 15.11.2019 № 180н). Также по новому стандарту учитывать в запасах понадобится незавершенку, недвижимость и объекты интеллектуальной собственности для продажи (п. 3 ФСБУ 5/2019). Новый стандарт исключает из состава запасов любые финансовые активы и чужую собственность (п. 4 ФСБУ 5/2019)[3].

Завершая, отметим, что изменения, вступившие в силу с 01 января 2021 года введены с целью повышения прозрачности, аналитичности учетных показателей, законодательство исключает спорные моменты, которые возникают у бухгалтеров в

процессе учета. Кроме того, данные изменения отражают требования и тенденции современной экономики.

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 22 мая 2020 года № 89н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов на 2020-2023 гг.» [Электронный источник]/<https://minjust.consultant.ru/documents/46674> (дата регистрации 23.06.2020г. рег. № 58750)
2. Приказ Минфина России от 30.06.2020 № 129н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета государственных финансов «Финансовые инструменты». – [Электронный источник]/https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=131543-prikaz_minfina_rossii_ot_30.06.2020__129n_ob_utverzhenii_federalnogo_standarta_bukhgalterskogo_ucheta_gosudarstvennykh_finansov_finansovye_instrumenty/ (дата регистрации 23.09.2020г. рег. № 59996)
3. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы». – [Электронный источник]/https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=129899-prikaz_minfina_rossii_ot_15.11.2019__180n_ob_utverzhenii_federalnogo_standarta_bukhgalterskogo_ucheta_fsbu_52019_zapasy/ (дата регистрации 25.03.2020 рег. № 57837)
4. Приказ Минфина России от 05.06.2019 № 83н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 - 2021 гг. – [Электронный источник]/https://minfin.gov.ru/ru/document/index.php?id_4=127773 / (дата регистрации 27.06.2019 рег. № 55062)
5. Приказ Минфина России от 30.06.2020 №126н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета государственных финансов «Отчетность по операциям системы казначейских платежей». – [Электронный источник] / https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=130810-prikaz_minfina_rossii_ot_30.06.2020__126n_ob_utverzhenii_federalnogo_standarta_bukhgalterskogo_ucheta_gosudarstvennykh_finansov_otchetnost_po_operatsiyam_sistemy_kaznacheiski (дата регистрации 09.10.2020 рег. № 60328)
6. <https://minfin.gov.ru/ru/>
7. Какие нововведения ожидают бухгалтера бюджетной сферы в 2021 г. – [Электронный источник]/<https://www.garant.ru/article/1430420/>
8. Глобальные изменения в бухучете в 2021 году: новый учет активов и материалов. – [Электронный источник]/<https://www.26-2.ru/art/355783-izmeneniya-v-bukhgalterskom-uchete-v-2021-godu>

Хаджимурадова Т.Х.

**Проблемы выплаты пособия по временной нетрудоспособности в России:
предложения по улучшению работы**

*ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-123

Аннотация

Утрата трудоспособности является серьезной проблемой для гражданина, так как она может повлиять на социальное положение семьи в целом. Исходя из этого, данный вопрос является особенно актуальным.

Ключевые слова: проблема, безработица, поддержка, помощь.

Abstract

Disability is a serious problem for a citizen, as it can affect the social status of the family as a whole. Based on this, this issue is particularly relevant.

Keywords: problem, unemployment, support, assistance.

В России страхование от несчастных случаев на производстве отсутствует. Его типичные функции обеспечиваются системой индивидуальной компенсации за потерю трудоспособности, которая представляет собой сложную схему страховых и

нестраховых методов. Эта система обеспечивает только компенсацию материального ущерба и выплату пенсии по месту жительства жертве, но не оплачивает расходы, связанные с травмами на рабочем месте, а также на лечение профессиональных заболеваний или реабилитацию.

По оценкам экспертов, расходы, связанные с привилегиями и региональными пенсиями, а также расходы на индивидуальное возмещение в настоящее время составляют от 10 до 15% фонда заработной платы в промышленности, а в некоторых регионах - от 15 до 35% и выше. В условиях экономической нестабильности проблема компенсации становится все более острой. Оплата жертвам либо задерживается, либо производится в уменьшенном размере, либо не выплачивается вообще [1, с.74].

Таким образом, предприятия, которые были преобразованы в акционерные общества, прекратили выплачивать компенсацию за потерю способности работать на своих бывших работников. Многие предприятия не возмещают эту компенсацию работникам, переехавшим из других стран СНГ. Реабилитация пострадавших от производства (40-50 тысяч человек в год) находится в крайне плачевном состоянии. Уровень медицинской, профессиональной и социальной реабилитации жертв крайне низок. В подавляющем большинстве таких случаев помощь не предоставляется. Это означает, что современная система индивидуальной компенсации, связанная с несчастными случаями на производстве, не отвечает изменениям, происходящим в настоящее время в российской экономике.

Страхование по безработице существует в Российской Федерации с 1991 года, хотя в российском законодательстве прямо не указано, что выплата пособий по безработице должна производиться Службой социального обеспечения. Общая схема выплаты пособий по безработице регулируется «Законом о занятости населения России». В соответствии с этим законом лица, потерявшие работу, имеют право на получение пособия по безработице на 12 месяцев (лица, не достигшие пенсионного возраста - на 24 месяца) в следующем порядке:

- общественный фонд компенсации за постоянную потерю трудоспособности;
- (оплата пропорциональна степени инвалидности и уровню заработной платы);
- компенсация за временную потерю трудоспособности;
- оплата медицинских справок в размере 100% от заработной платы, компенсация за медицинское обслуживание в доме отдыха;
- компенсация за постоянную потерю трудоспособности;
- пенсии по инвалидности и компенсация за уход;
- пенсии по возмещению [2, с.36].

Российская модель компенсации за потерю трудоспособности из-за производственного травматизма в первые 3 месяца: 75% месячной заработной платы за последнюю работу в последующие 4 месяца: 60% в последующем: 45%, но не менее чем минимальная заработная плата и не более, чем средняя заработная плата в регионе.

Дополнительное пособие по социальному обеспечению - это выплата лицам, которые не имеют дохода. Описаны условия предоставления права на получение базового дополнительного пособия по социальному обеспечению, включая тест на средства.

Пособие по нетрудоспособности заменяется пособием по трудоустройству и поддержке. Если работник подает заявление на получение пособия по нетрудоспособности, будет проведена повторная оценка, чтобы определить, способен ли он работать или имеет право на получение пособия по нетрудоспособности.

Если инвалидность связана с работой, и поставщик услуг отказывается в выплатах пособий или прекращает выплаты пособий, работник может подать заявление. Для

этого работник должен соответствовать всем требованиям закона о пособиях по временной нетрудоспособности, и подать официальную жалобу в Отдел компенсации работникам.

Пособие по нетрудоспособности обычно не затрагивается, если работник:

- выполняет волонтерскую работу;
- работает в среднем менее 16 часов в неделю и зарабатывать до 140 часов в неделю;
- работает и зарабатывать в неделю, если работа выполняется в рамках программы лечения или контролируется кем-то из местного совета или добровольной организации;
- работает и зарабатывать в неделю и освобожден от оценки личных способностей [3, с.86].

Для лиц, которые ищут работу впервые или пытаются возобновить свою трудовую деятельность после длительного периода отсутствия (более 1 года), а также для тех людей, которые потеряли работу и не имели оплачиваемой работы в течение 12 недель в течение за 12 месяцев, предшествующих периоду безработицы, уровень компенсации равен минимальной заработной плате.

Кроме того, лица, которые потеряли способность работать в результате производственного травматизма или профессионального заболевания, получают 100% средней заработной платы на последнем месте работы, но не больше, чем средняя заработная плата в регионе.

Выплаты по безработице финансируются Общественным фондом занятости Российской Федерации. Средства Фонда собираются из страховых взносов, уплачиваемых предприятиями, в размере 1,5% от общей суммы заработной платы. Настоящий метод, используемый для расчета уровня компенсации (основанный на средней заработной плате на последнем месте работы), является трудоемким и не подходит в условиях высокого уровня инфляции. В результате большинство безработных получают одинаковую компенсацию, которая зачастую ниже прожиточного минимума. Средний уровень компенсации по безработице составляет примерно 12% от средней заработной платы [4, с.16].

Действительная система социального страхования России не является страховкой в реальном смысле этого слова, потому что она по существу выполняет функцию социального обеспечения (пособие, помощь): размер страховых взносов не отражает уровень социального и профессионального региональный риск, а также степень прав и гарантий страхователя или страхователя. Как и прежде, как страхователи, так и застрахованные лишены возможности участвовать в управлении государственными средствами. Власти пытаются сохранить средства фондов социального страхования в федеральном бюджете под предлогом более эффективного использования.

Конечно, реформирование социального страхования, которое является очень важным институтом стабилизации общества, не является единичным случаем, проводимым в одночасье. Продолжается создание общей системы социального страхования в России, которая обеспечит приемлемый уровень социального обеспечения.

1. Смирнова Н.Л. Пособия по временной нетрудоспособности как вид страхового обеспечения по праву социального обеспечения современной России. Дис. канд. юр. Наук –Владивосток. 2002. – 74 с.
2. Федин В.В. Юридический статус работника как субъекта трудового права. Монография. М.: Проспект, 2015. -36с.
3. Холостова Е.И. Социальная политика и социальная работа: учебное пособие / Е.И. Холостова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 86с.
4. Холостова Е.И. Пособия: Учебное пособие / Е.И. Холостова. - 3-е изд. перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 16 с.

Хаджимурадова Т.Х.

Виды мер социальной поддержки безработных граждан

*ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-124

Аннотация

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что безработица является социально-экономическим явлением, суть которого заключается в том, что часть экономически активного населения, желающего работать, не может найти работу.

Ключевые слова: безработица, социальная защита, пособие по безработице.

Abstract

The relevance of this article is due to the fact that unemployment is a socio-economic phenomenon, the essence of which is that part of the economically active population who wants to work can not find a job.

Keywords: unemployment, social protection, unemployment benefit.

С целью повышения гибкости для работодателей и лучше защитить работников от риска безработицы, некоторые развивающиеся страны рассматривают возможность создания или реформирование системы пособий по безработице, в основном на основе выходного пособия.

Программы страхования на случай безработицы представляют собой механизмы объединения рисков, финансируемые на платной основе. По сути, работники и работодатели вносят вклад в фонд, который затем выплачивает пособия тем, кто стал безработным. Такая договоренность подразумевает значительное скрытое и систематическое перераспределение доходов: некоторые люди вкладывают больше, чем принимают вне (облагая налогом свои взносы или «сбережения»), в то время как другие вкладывают меньше (получая субсидии) [1, с.125].

Необходимо изучить проблему безработицы, поскольку она является одним из ключевых показателей для определения общего состояния экономики, уровень жизни населения, эффективность хозяйственной деятельности государства.

Страхование от безработицы и индивидуальные сберегательные счета по всему миру схемы страхования по безработице различаются в зависимости от условий и уровня и продолжительность льгот. Щедрость пособий (коэффициент замещения для среднего работника с доходом) зависит от уровня дохода страны. Страны с высоким уровнем дохода имеют самый высокий средний коэффициент замещения (более 60%)

Индивидуальные сберегательные счета по безработице, более свежий тип взносов, система может быть профинансирована или оплачиваться по мере поступления. Сторонники страхования от безработицы подчеркивают его солидарность. Критики подчеркивают потенциальные негативные последствия для рынка труда, особенно в странах с большими неформальными секторами, поскольку у отдельных лиц будет меньше стимулов, чтобы искать или устроиться на работу, или предпочел бы работать неформально. Индивидуальные сберегательные счета могут создать более эффективные стимулы для работы, но с меньшей вероятностью пособия для работников, которые проходят длительные периоды безработицы. Они также требуют высокой ставки взносов для выплаты значимых пособий [2, с.186].

Распространенным заблуждением является то, что основное различие между двумя является то, что отдельные сберегательные счета, как следует из названия, основаны на счета, в то время как страхование от безработицы опирается исключительно на общую систему. На практике, системы страхования на случай безработицы, как и любая хорошо организованная программа социального

страхования, также требуют отслеживания отдельных учетных записей, которые регистрируют вклады работодатели и работники, а также любые выплачиваемые пособия.

Реальная разница между этими двумя системами заключается в том, что выгоды от стоимости индивидуальных взносов в страховании по безработице, а в индивидуальном общении выгоды сберегательных счетов не могут превышать остаток на счете.

Следовательно, «чистые» индивидуальные сберегательные счета не могут иметь отрицательное сальдо, в то время как счета в традиционное страхование по безработице часто делают. Система страхования от безработицы функционирует, потому что счета с профицитом (те из работников, которые платят больше, чем их ожидаемая стоимость безработицы) финансировать счета с дефицитом.

В принципе, принимая уровень пособий, как это предусмотрено, система страхования от безработицы можно преобразовать в отдельные сберегательные счета, заменив налог на сбережения с налогом на заработную плату.

Лица с положительным балансом могут снимать сбережения, когда они уходят на пенсию или, когда сбережения достигают предопределенного уровня. Те, у кого отрицательный баланс, получают субсидии, финансируемые за счет налога на заработную плату. Этот механизм финансирования, вероятно, создаст положительные стимулы для поиска работы, особенно для работников с потенциалом для получения существенной экономии [3, с.62].

В то же время, однако, более высокий налог на заработную плату для всех работников, особенно менее образованный, может увеличить налоговый клин и снижение стимулов для работы в формальном секторе или для создания рабочих мест.

Рассматриваемая политика также может быть регрессивной, принося пользу работникам с более высоким уровнем человеческого капитала и низким уровнем безработицы. Для других работников налог уменьшает субсидии, которые они получают по отношению к страхованию от безработицы. Но есть альтернативы налогу на заработную плату, такие как налоги на потребление или имущество.

Доказательства о достоинствах и недостатках страхования по безработице и индивидуальные сберегательные счета являются смешанными для развивающихся стран. Страхование по безработице и индивидуальные сберегательные счета обычно сравниваются по уровню защиты, которую они предлагать работникам и как они влияют на стимулы для поиска и сохранения рабочих мест - их влияние на результаты на рынке труда. Чистые индивидуальные сберегательные счета обеспечивают меньшую защиту рабочих, особенно низкоквалифицированные работники, которые, как правило, вносят меньший вклад, могут иметь больше частые периоды безработицы, и, следовательно, могут не накапливать адекватные экономия. Исследования показывают, что безработица как правило, увеличивается с уровнем и продолжительностью пособий по безработице. Пособия могут повысить благосостояние отдельных работников, особенно если страхование рынка неэффективны, а неприятие риска велико [4, с.96]. Но эффект дохода может быть значительный для домохозяйств с ограниченной ликвидностью и может уменьшить стимулы для поиска работы.

В то же время, более щедрые льготы могут дать работникам больше возможностей для поиска работы.

Таким образом, снижение стимулов работы, может снизить уровень занятости и производительности, а также возможность найти работу, которая может увеличить общую экономическую производительность. Чистый эффект благосостояния трудно определить количественно.

Страхование от безработицы должно было уменьшить долю формальной занятости. Но есть и доказательства, показывающие, что, как ожидают многие, продолжительность безработицы увеличивается с уровнем и продолжительностью

пособий по безработице. Но в то же время мало доказательств того, что пособия по безработице помогают работникам найти престижную работу, например, работа с более высокой заработной платой.

Во всяком случае, только уровень пособия, но не его продолжительность, похоже, влияет на заработную плату. Лучше предложить «больше» пособия за короткий промежуток времени, чем немного в течение длительного периода. Пособия могут повысить благосостояние отдельных работников, особенно если страхование рынка неэффективно, риск велик [5, с.36]. Но эффект дохода может иметь возможность стимулировать поиск работы. В то же время, более щедрые льготы могут дать работникам больше возможностей для поиска для работы и привести к лучшему соответствию работы.

Что касается системы льгот для лиц с высоким уровнем дохода, предполагается, что у них есть другие источники заработка (сбережения и страхование) для управления безработицей и другими рисками, и что любое перераспределение внутри системы должно быть сосредоточено на работниках с низким доходом.

1. Холостова, Е. И. Социальная политика: учебник для СПО. - М., 2012. -125с.
2. Лебедев, О.Т., Филиппова Т.Ю., Каньковская А.Р. Основы экономики: учебное пособие. СПб.: Питер, 2012. - С. 186.
3. Гаврилина, А.К. «Права и обязанности безработного гражданина» //Трудовое право. 2009.- №3 - С. 62.
4. Збышпсо, Б.Г. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов — М.: МИК, 2008. - 96 с.
5. Калашников, С. Развитие рынка труда - неотъемлемый элемент государственной политики // Человек и труд. 2012. № 5. С. 36.

Хаджимурадова Т.Х.

Проблемы льготного обеспечения инвалидов

*ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-125

Аннотация

Актуальность темы обусловлена необходимостью поддержки инвалидов, как одной из нуждающихся в поддержке категорий населения.

Ключевые слова: инвалид, инвалидность, социальное обеспечение.

Abstract

The relevance of the topic is due to the need to support the disabled, as one of the categories of the population in need of support.

Keywords: disabled person, disability, social security.

Для начала нам нужно конкретизировать понятие инвалидность в праве социального обеспечения. С точки зрения международного законодательства инвалидность является сложным явлением. Это имеет медицинские и социальные аспекты. С одной стороны, индивидуальные нарушения здоровья и функциональные расстройства, вызванные разными обстоятельствами, имеют разную природу и степень, с другой стороны, рассматриваются отношения человека с государством и обществом. Определенный набор этих факторов имеет решающее значение, так как инвалидность означает особый статус, который определяет объем взаимных прав и обязанностей человека и правительства. Следовательно, список прав и свобод людей с ограниченными возможностями сформулирован, формализованные отношения между людьми с ограниченными возможностями и государственными органами, и другими лицами определены юридически. В соответствии с российским законодательством

инвалид является лицом, имеющим проблемы со здоровьем с постоянным нарушением функций организма, вызванным заболеваниями, травмами или дефектами, которые приводят к ограничениям в его жизни и необходимости социальной защиты [1, с.45]. На сегодняшний день проблема льготного обеспечения инвалидности важна для формирования политики в России по нескольким причинам.

Во-первых, из-за прогнозируемого старения населения представляется вероятным, что доля пенсионеров по инвалидности в общей численности населения будет продолжать расти. Во-вторых, финансирование пособий по инвалидности представляет собой серьезную бюджетную проблему, и даже в условиях продолжающейся реформы системы социального обеспечения пенсии по инвалидности в значительной степени финансируются на основе выплаты по факту. В-третьих, уровень инвалидности становится все более важным для развивающихся страховых рынков, так как понимание рисков инвалидности имеет важное значение для разработки и ценообразования страховых продуктов. Наконец, как государственные, так и частные страховщики должны знать, в какой степени сегодняшние высокие показатели инвалидности отражают истинное нездоровье, а не стремиться к дополнительному доходу.

В настоящее время различных видов социальных гарантий и льгот в Российской Федерации более тысячи. Этими социальными гарантиями и льготами обеспечиваются около 200 категорий получателей, а численность лиц, претендующих на получение различных социальных гарантий, льгот и выплат достигает почти 100 млн. человек (ветераны, инвалиды, дети, учащаяся молодежь, безработные, вынужденные переселенцы и другие категории граждан) [2, с.132]. Серьезным недостатком действующей системы социальных гарантий и льгот является отсутствие четкого разграничения полномочий в сфере между органами государственной власти Российской Федерации и ее субъектов. В связи с отсутствием полного перечня социальных гарантий, льгот и выплат трудно установить их реальную стоимость. Уже раньше политика государственных социальных гарантий и льгот страдала существенными изъянами, но сейчас она приобрела исключительно антинародные очертания. Богатые богатеют еще больше, бедные опускаются все ниже и ниже.

Что же касается наиболее нуждающихся слоев и групп населения - пенсионеров, то они не только не обрели дополнительных преимуществ по сравнению с прежней системой государственных социальных гарантий и льгот, но и лишились тех социальных гарантий и льгот, что имели: в период трансформации и экономического кризиса бюджетное финансирование резко сократилось, что оказало решающее влияние на всю систему государственных социальных гарантий и льгот. Гражданам, нуждающимся в социальной помощи, могут также назначаться субсидии и социальные пособия. [3, с.231].

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) сообщает, что люди с ограниченными возможностями имеют худшие результаты в отношении здоровья, более низкие образовательные достижения, меньшее участие в экономической деятельности и более высокий уровень бедности, чем люди без инвалидности. Для развития своего права на льготное обсаживание они сталкиваются с препятствиями в доступе к услугам в области здравоохранения, образования, занятости, транспорта и информации. И призывает использовать все необходимые конкретные меры на государственном уровне для улучшения качества жизни людей с ограниченными возможностями и достижения их устойчивого благополучия. Указанные проблемы реализации основного права на социальное обеспечение активизируют деятельность государств на международном уровне относительно возможных путей преодоления сложившейся ситуации в социальной сфере. Основная часть льготное обеспечение по инвалидности в России предоставляется в виде пенсий по нетрудоспособности через Пенсионный фонд Российской Федерации. Помимо пенсий по инвалидности, которые составляют основную часть социального обеспечения для инвалидов, существует сложная система выплат за производственные травмы и временную утрату

трудоспособности, управляемая двумя другими внебюджетными фондами - Фондом социального страхования и Фондами обязательного медицинского страхования. Закон о трудовых пенсиях определяет три категории получателей пенсий по инвалидности, куда входят и льготы в зависимости от степени ущерба здоровью, категория III соответствует наиболее тяжелой инвалидности. Специальная комиссия медицинских экспертов определяет статус инвалидности на основании справки из медицинского учреждения заявителя. Размер пенсии определяется по совокупной информации о категории инвалидности и истории заработка [4, с. 213]. Начиная с 2002 года, пенсия по нетрудоспособности состоит из трех частей, повторяющих трудовые пенсии по старости: базовая (минимальная сумма, равная для всех получателей), страховка (привязанная к индивидуальному заработку и трудоустройству) и накопительная (выплачивается из накопленного резерва). Размер базовой пенсии по инвалидности устанавливается на уровне базовой пенсии по возрасту для получателей категории 2; получатели 3-й и 1-й категории получают соответственно 200 и 50% базовой пенсии по старости. Преимущества были определены по-разному до реформы 2002 года. До 2002 года размер пенсии по инвалидности был установлен в размере 75% от зачитываемого для пенсии заработка для категорий II и III и в размере 30% от заработка для первой категории. В обеих системах, если информация о заработке отсутствовала, получатель получал минимальную пенсию по инвалидности, которая равна минимальной пенсии по старости для лиц, относящихся к категориям II и III, и 2/3 минимальной пенсии по старости для первой категории (базовая пенсия по старости после 2002 года) [5, с.217]. В любом случае пенсия по инвалидности не может превышать максимальный размер пенсии по старости. Размер пенсии по инвалидности не зависит от количества лет, отработанных в случае травмы на рабочем месте, или для лиц моложе 20 лет.

Следует подчеркнуть, что размер дохода, получаемого в виде пенсии по инвалидности и сопутствующих льгот в натуральной форме, является важным дополнением к бюджету получателя. Это также очень важно по сравнению с другими преимуществами, которые могут быть получены в рамках системы социального обеспечения. Трудности, возникающие при оценке проблем инвалидов, предлагают применение пяти различных подходов для определения населения с ограниченными возможностями: административная регистрация, самоотчетность отдельных лиц, ограничение активности, функциональные ограничения и необходимость помощи. Исследователи признают инвалидность сложным социальным явлением, которое невозможно измерить точно, под влиянием всех социальных, культурных и экономических факторов. Программы социального обеспечения оказывают скромную поддержку наиболее уязвимым слоям населения России: пожилым пенсионерам, ветеранам, младенцам и детям, будущим матерям, семьям с более чем одним ребенком, инвалидам и инвалидам.

Таким образом, количество и качество социальных услуг на местном уровне, включая предоставление талонов на питание и оплату наличными для оплаты конкретных предметов, таких как счета за отопление, со временем далеко не определено. В этих условиях местные юрисдикции стали все больше полагаться на внебюджетные источники, нестабильность которых затрудняет долгосрочное планирование.

1. Муратова Д. Льготы и пособия для малоимущих семей//URL: http://www.zdorovieinfo.ru/socialny_voprosy/stati/materinstvo/lgoty_i_posobiya_dlya_maloimuschih_semey/ (дата обращения:28.05.2020)
2. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения. М.: Зерцало, 2010. -714 с.
3. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. М.: Зерцало, 2011.798 с.
4. Аракчеев В.С. Пенсионное право России. СПб., 2010. - 445 с.
5. Аракчеев В.С. Пенсионное право России. СПб., 2010. - 445 с.

РАЗДЕЛ XVI. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**Гомон И.В., Абрамов В.Е.****Исследование мер нетарифного регулирования Российской Федерации в рамках ЕАЭС***Калужский Государственный Университет имени К. Э. Циолковского
(Россия, Калуга)**doi: 10.18411/lj-04-2021-126***Аннотация**

В статье рассмотрены меры нетарифного регулирования, исследована структура нетарифных ограничений, действующих в отношении РФ.

Ключевые слова: нетарифное регулирование, антидемпинговые пошлины, специальные защитные меры, санкционные ограничения.

Abstract

The article considers the measures of non-tariff regulation, examines the structure of non-tariff restrictions in force in relation to the Russian Federation.

Keywords: non-tariff regulation, anti-dumping duties, special protective measures, sanctions restrictions.

Поэтапное снижение уровня тарифной защиты странами в процессе реализации своих обязательств в силу условий присоединения к ВТО или последующих раундов многосторонних переговоров вывела на первый план в качестве наиболее эффективного средства защиты рынка нетарифные меры.

К нетарифным мерам относятся практически все меры, используемые государством для регулирования торговли, за исключением тарифов. Нетарифное регулирование внешней торговли охватывает две большие группы мер (административного и, частично, экономического характера), направленных на запреты и ограничения в отношении ввоза и вывоза товаров.

Первая группа мер имеет целью прямое ограничение импорта (экспорта), или регулирование внешней торговли путем количественных ограничений, лицензирования, запретов и т.д. Вторая группа мер нетарифного регулирования охватывает большой круг различных акций административной, торговой, финансовой, кредитной, технологической политики, мер безопасности, санитарных и экологических, при которых ограничения торговли товарами и услугами оказываются скорее их побочным результатом. [2]

Единые меры нетарифного регулирования, действующие для всех государств – участников ЕАЭС, вводятся, применяются, продлеваются или отменяются ЕЭК. Стоит отметить, что предложение о введении нетарифной меры может быть внесено как страной – участницей, так и ЕЭК. [1]

При подготовке решения ЕЭК о введении, применении, продлении или отмене мер данный орган информирует участников ВЭД государств-членов, экономические интересы которых могут быть затронуты принятием такого решения, о возможности представить в ЕЭК предложения и замечания по данному вопросу и о проведении консультаций страны – участницы ЕАЭС в рамках единой нетарифной политики применяют достаточно значимое количество антидемпинговых мер.

Среди стран, к которым применимы антидемпинговые пошлины, по числу применяемых мер лидирует Китайская Народная Республика и Украина, в отношении этих государства ЕАЭС в настоящий момент применяет по 8 антидемпинговых мер к каждой. [2]

Специальные защитные меры являются инструментом, позволяющим ограничивать резко возросший импорт какого-либо иностранного товара на таможенную территорию страны для защиты отечественной отрасли, производящей товар, конкурирующий с импортным товаром.

Согласно статистике ВТО в области применения специальных защитных мер пик инициирования защитных расследований наблюдался в 2000, 2002, 2009, 2012 и 2014 годы. Из 6613 инициированных за период с начала образования ВТО мер триады торговой защиты (антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные меры), лишь 347 приходится на специальные защитные меры.

Разбивка по секторам расследований за 1995-2018 годы показывает доминирующее положение расследований по продовольственным и сельскохозяйственным товарам (72 расследования), продукции химической и смежных отраслей (53 расследования), а также недрагоценным металлам и изделиям из них (83 расследования). [2]

При этом окончательные специальные защитные меры были введены в 51% случаев по продовольственным и сельскохозяйственным товарам, в 62% случаев в отношении продукции химической и смежных отраслей и в 52% случаев в отношении недрагоценных металлов и изделий из них.

Россия, как и другие государства, применяют меры нетарифного регулирования ВЭД для защиты внутренних рынков. Рассмотрим динамику количества стран, применявших нетарифные ограничения в отношении РФ в период с 2017 по 2019 год. Информация представлена на рисунке 1.

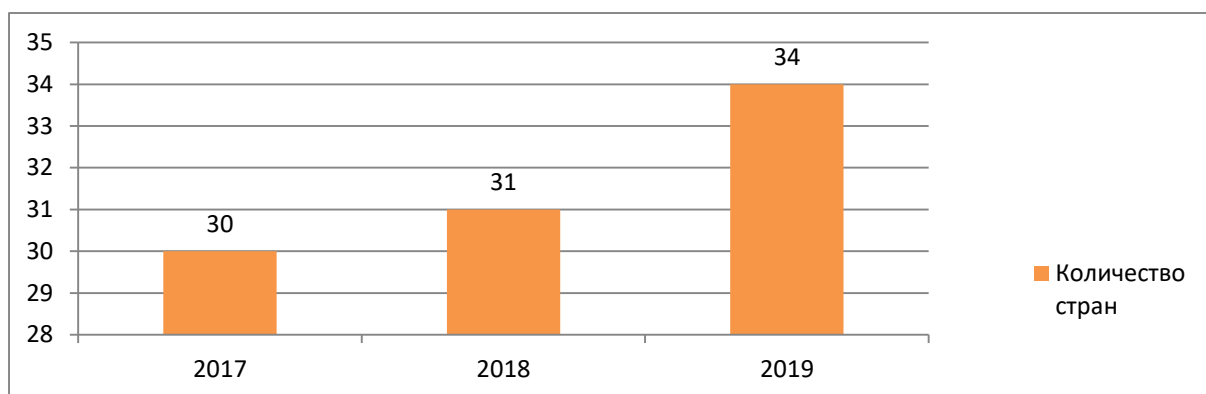


Рисунок 1 - Динамика количества стран, введших ограничительные меры в отношении РФ за 2017-2019 гг. [2]

Рассмотрим структуру нетарифных ограничений, действующих в отношении РФ с 2017-2019 года.

По состоянию на 1 января 2018 г. 30 стран, а также ЕС и ССАГПЗ применяли ограничительные меры в отношении российских товаров.

В отношении российских товаров действовали 142 меры, в том числе: антидемпинговая пошлина – 43, специальная защитная пошлина – 11, компенсационная пошлина – 1, прочие нетарифные меры: 87 (административные меры – 21, технические барьеры – 16, дополнительные пошлины и сборы - 4, тарифные квоты – 3, импортные квоты – 2, акцизы на дискриминационной основе – 5, запреты на импорт – 6, санитарные и фитосанитарные меры – 23, угрозы введения меры – 7.

Также проводились 16 расследований, из них 10 антидемпинговых, 4 специальных защитных, 2 расследования влияния импорта товара на национальную безопасность США, а также 6 пересмотров антидемпинговых мер, и действуют 2 соглашения о приостановлении антидемпинговых расследований в США.

В рамках санкционной политики Европейского союза, США, Японии, Украины, Швейцарии, Норвегии, Австралии, Исландии, Лихтенштейна, Черногории и Албании

указанные страны ввели запрет на ввоз товаров, происходящих из Крыма и г. Севастополя.

Кроме того, санкционные ограничения в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины введены в отношении ряда российских организаций и лиц Европейским союзом, США, Канадой, Японией, Украиной, Швейцарией, Норвегией, Австралией, Новой Зеландией, Исландией, Лихтенштейном, Черногорией и Албанией.

По состоянию на 1 января 2019 г. 31 страна, а также ЕС и ССАГПЗ применяли ограничительные меры в отношении российских товаров.

В отношении российских товаров действовало 159 мер, в том числе: антидемпинговая мера – 48, специальная защитная мера – 19 (их них 2 специальные защитные меры по соображениям национальной безопасности в США, 3-предварительные специальные защитные меры в ЕС, Турции и Канаде), компенсационная мера – 1, прочие нетарифные меры: 91 (административные меры – 23, технические барьеры – 12, дополнительные пошлины и сборы – 5, тарифные квоты – 3, импортные квоты – 3, акцизы на дискриминационной основе – 4, запреты на импорт – 8, санитарные и фитосанитарные меры – 26, взимание импортной пошлины – 1, угрозы введения меры – 6).

По состоянию на 1 января 2020 г. в отношении российских товаров действует 192 меры, в том числе: антидемпинговая мера – 50, специальная защитная мера – 26 (их них 2 специальные защитные меры по соображениям национальной безопасности в США, предварительная специальная защитная мера в Турции), компенсационная мера – 1, прочие нетарифные меры – 115 (административные меры – 31, технические барьеры – 18, дополнительные пошлины и сборы – 6, тарифные квоты – 4, импортные квоты – 3, акцизы на дискриминационной основе – 4, запреты на импорт – 9, санитарные и фитосанитарные меры – 38, взимание импортной пошлины – 1, ограничения по номенклатуре – 1), а также существует 7 угроз введения мер.

Также проведено 15 расследований, из них 6 антидемпинговых, 9 специальных защитных, в том числе 2 – по соображениям национальной безопасности, 7 пересмотров антидемпинговых мер, а также действуют 2 соглашения о приостановлении антидемпинговых расследований в США (в отношении урановой продукции и толстолистовой стали).

В рамках санкционной политики Европейского союза, США, Японии, Украины, Швейцарии, Норвегии, Австралии, Исландии, Лихтенштейна, Черногории и Албании указанные страны ввели запрет на ввоз товаров, происходящих из Крыма и г. Севастополя.

Минэкономразвития оценило ущерб от всех этих ограничений примерно в 6,4 миллиарда долларов. [2]

Больше половины всей величины ущерба в денежном выражении распределилось на российскую металлургическую промышленность — это почти четыре миллиарда долларов. Больше миллиарда долларов ущерба нанесено сельскому хозяйству, еще 640 миллионов долларов потеряла химическая промышленность, говорится в материалах минэкономразвития. Менее значимо, но все же ощутимо торговые ограничения повлияли на автомобильную, пищевую, деревообрабатывающую промышленности, а также на производство стройматериалов.

При этом в 2019 году Минэкономразвития устранило и либерализовало 32 торговых ограничения (включая угрозу их введения), оказывающих негативное влияние на доступ российских товаров на внешние рынки. По экспертным оценкам, ущерб от их действия превышал 330 миллионов долларов в год, указывает ведомство. В том числе успешно для России завершились антидемпинговые расследования в Индии и Евросоюзе, в Турции была либерализована одна из антидемпинговых пошлин, а Украина отказалась начинать компенсационное расследование по автобусам и грузовикам. [4]

Основой для определения сущности мер нетарифного регулирования внешней торговли на данный момент выступает понятие запретов и ограничений, под которым понимают применяемые в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, меры нетарифного регулирования, в том числе вводимые в одностороннем порядке в соответствии с договором о ЕАЭС, меры технического регулирования, санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры, меры экспортного контроля, в том числе меры в отношении продукции военного назначения, и радиационные требования, установленные в соответствии с договором о ЕАЭС и законодательством государств-членов ЕАЭС.

1. "Договор о Евразийском экономическом союзе" (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 01.10.2019) // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Портал внешнеэкономической информации // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/mdb/restrictive_measures/other_measures/ (дата обращения: 6.02.2021)
3. Муранов А.И. Общий обзор обязательств России как члена ВТО в отношении сектора услуг по налогообложению (налоговому консультированию) / "Право ВТО". 2018. - №1 – С. 78
4. Повышение эффективности применения мер нетарифного регулирования в Российской Федерации // Ахмедзянов Р.Р., Мигел А.А., Кондрашова И.В. Московский экономический журнал. 2019. № 11. - С. 70.

Гомон И.В., Черникова Т.В.

Влияние Единого Таможенного тарифа на внешнюю торговлю

*Калужский Государственный Университет имени К. Э. Циолковского
(Россия, Калуга)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-127

Аннотация

В статье рассмотрено влияние Единого таможенного тарифа на внешнюю торговлю. Исследованы динамика показателей внешней торговли РФ, динамика перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет в 2018-2020 гг.

Ключевые слова: Единый Таможенный Тариф ЕАЭС, таможенные платежи, ставки таможенных пошлин, внешнеторговый оборот.

Abstract

The article considers the impact of the Single Customs Tariff on foreign trade. The dynamics of indicators of foreign trade of the Russian Federation, the dynamics of the transfer of customs payments to the federal budget in 2018-2020 are studied.

Key words: Common Customs Tariff of the EAEU, customs payments, customs duty rates, foreign trade turnover.

Внешняя торговля является одной из основных форм внешнеэкономического взаимодействия между странами, особое влияние на которую оказывает такой вид таможенно-тарифного регулирования как применение ставок таможенного тарифа. При изменении ставок ввозных и вывозных пошлин государство может регулировать внешнеторговый оборот. За последние годы Россия сделала шаги по созданию системы таможенно-тарифного регулирования, которая соответствует международным нормам и правилам. В настоящее время перед Российской таможенно-тарифной политикой стоит задача по поддержанию рационального соотношения вывоза и ввоза товаров и транспортных средств, повышение конкурентоспособности производителей, а также улучшение товарной структуры внешней торговли. Для достижения этих задач таможенно-тарифная политика должна создать соответствующие условия для развития производственно-технологической кооперации в рамках Союза.

Единый Таможенный Тариф (ЕТТ ЕАЭС) представляет собой свод ставок таможенных пошлин, которые применяются в отношении ввозимых на таможенную территорию Союза товаров из третьих стран.[1] С момента вступления России в состав ВТО (в 2012 году) появились некие обязательства, предусматривающие снижение ставки Единого Таможенного тарифа. Само по себе вступление в ВТО не оказало особых как позитивных, так и негативных изменений в экономике России, также сохранилось право на применение вывозных таможенных пошлин, которые приносят в федеральный бюджет на данный момент порядка 30% от всех таможенных платежей.

Таможенный тариф выполняет 2 основные функции для государства:

1. Фискальная функция (выражается во взимании таможенных платежей)
2. Протекционистская (защита национального производителя)

Помимо реализации этих функций, Единый Таможенный Тариф необходим для привлечения средств в бюджет государства, поддержки рационального баланса экспорта и импорта, а также создания условий для прогрессивных изменений в секторах изготовления и потребления товаров.

В 2020 году произошло уменьшение сумм платежей, взимаемых при экспорте, это связано с резким изменением структуры мирового рынка энергоносителей, упадком цен на нефть и объема ее вывоза. В связи с этим в январе-сентябре 2020 года объем вывозных пошлин по сравнению с аналогичным периодом в 2019 году уменьшился почти вдвое.[3]

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот в 2020 году составил 571 млн. долл. США и уменьшился на 103 млн. долл. США по сравнению с 2019 годом на 15,2%, в том числе экспорт составил 332 млн. долл. США (уменьшился на 20,7%), импорт составил 239 млн. долл. США (уменьшился на 5,7%) (Таблица 1).

Таблица 1

Динамика показателей внешней торговли России в 2018-2020 гг.[4]

Показатели	2018г.	2019г.	2020г.
Товарооборот	68,8	67,4	57,1
Экспорт	45	42	33,2
Импорт	23,8	25,4	23,9

Исследуя фискальную функцию таможенного тарифа можно сделать вывод, что данная функция выражается главным образом посредством взимания таможенных пошлин. Таможенные платежи необходимы для формирования федерального бюджета, динамика перечисления в бюджет представлена на рисунке 1.

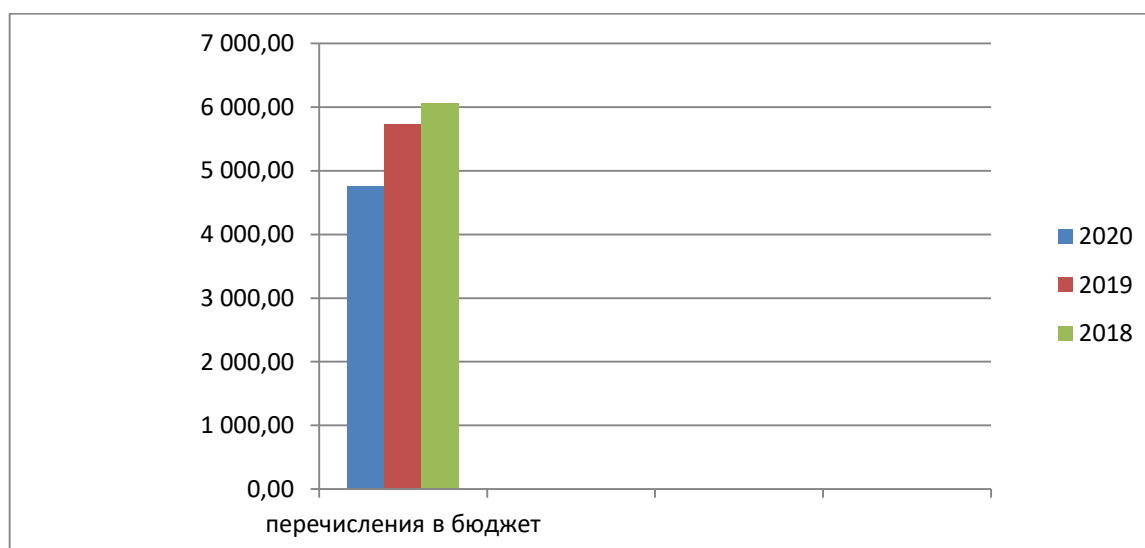


Рисунок 1. Динамика перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет

Структура таможенных платежей представлена в таблице 2.

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что сумма вывозных таможенных пошлин превосходит сумму ввозных пошлин. Это объясняется тем, что основной экспорт приходится на товары топливно-энергетического комплекса, то есть нефть и нефтепродукты, вывозимые за рубеж. На сегодняшний день в товарной структуре экспорта большую часть занимает энергетическое сырье, необработанные металлы, а в структуре импорта – готовая продукция, что оказывает влияние на отечественный рынок конечных товаров, а в частности на нефтегазовый комплекс.

Таблица 2

Структура таможенных платежей за 2018-2020гг., млрд. руб.

Наименование платежа	2018г.	2019г.	2020г.	Изменения 2020г. в % к	
				2018г.	2019г.
Ввозная таможенная пошлина	578,6	618,2	615,5	1,06	0,99
Вывозная таможенная пошлина	3025,7	2291,3	1148,1	0,38	0,5
НДС	2255,5	2613,4	2701,6	1,19	1,03
Акцизы	95,2	88,8	98	1,03	1,11
Таможенные сборы	20,3	20			
Прочие	87,9	97,4			
Итого	6063,2	5728,1	4 751,8	0,78	0,83

Изменение структуры бюджета государства может быть обусловлено изменениями в системе налогообложения нефтегазовой отрасли. Если сравнить структуру доходов федерального бюджета от внешнеэкономической деятельности 2014 и 2020 года, то доля экспортной части упала практически вдвое. В 2014 на экспорт приходилось 65% , а на импорт 32%. Федеральным законом о бюджете в 2020 году доля поступлений от таможенных платежей от экспорта прогнозировалась в 33%, от импорта – 64%.

Как было сказано ранее после вступления в ВТО, у России возникли обязательства по снижению ставок таможенных пошлин. Уменьшения коснулись различных секторов производства. Например, ставки ввозных пошлин на сельскохозяйственные товары упали с 13,2 до 10,8%, а на промышленную продукцию с 9,5 до 7,3%. Снижение пошлин происходит не сразу, а в течение переходного периода. Такой период составляет от 3 до 8 лет в зависимости от типа продукции. В разрезе 2019-2020 года в соответствии с обязательствами перед ВТО предусмотрены снижения ставок таможенных пошлин по 135 подсубпозициям действующего Единого Таможенного тарифа.[2] По 111 тарифным линиям было предусмотрено снижение с 1 сентября 2019 года (промышленная продукция), а в отношении товаров 24 тарифных линий – с 1 января 2020 года (продовольственная продукция).

Падение цен на нефть и нефтепродукты по итогам трех кварталов привело к снижению стоимостного объема налогооблагаемого экспорта нефти до 64 млрд. долл., это почти в три раза по сравнению с 2019 годом. Стоимостной объем налогооблагаемого экспорта в части нефтепродуктов упал до 45,5 млрд. долл. или почти в два раза.[5]

Подводя итог можно сказать, что в нынешних условиях замедления роста мировой экономики, санкционное давление, таможенно-тарифная политика должна быть направлена на защиту национального производителя и отечественной экономики, то есть протекционистская функция должна выйти вперед. Действующие ставки, как ввозных таможенных пошлин, так и вывозных, достигли конечного уровня.

Реформы, проводимые в России, не имеют аналогов в мире по своим масштабам и срокам проведения. Все изменения, так или иначе, затрагивают сферу внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности страны. Среди наиболее

важных направлений необходимо выделить таможенно-тарифную политику и таможенное дело в целом. Внесение существенных изменений в систему тарифных преференций и таможенных льгот с точки зрения экономики и политики допустимо лишь тогда, когда будет разработана новая, с учетом международных обязательств и мировой практики, но при этом необходимо сохранить достаточно широкий охват стран, создать более точную товарную номенклатуру, механизм предоставления льгот и преференций.

В 2020 году продолжается отрицательная динамика перечисления таможенных платежей в федеральный доход государства. Это свидетельствует от необходимости укрепления международных связей из-за перманентного изменения уровня экономического и политического развития России, ее неустойчивого взаимоотношения с другими крупными странами.

Применение мер таможенно-тарифного регулирования, в том числе ввозных таможенных пошлин, обеспечивает защиту национального производителя, создает возможности для развития национального производства, уменьшает ввоз иностранных товаров на отечественный рынок.

1. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 N 54 (ред. от 29.01.2021) "Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза"
2. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов" (утв. Минфином России)
3. [Электронный ресурс]. - URL: <https://customs.gov.ru/press/aktual-no/document/252567> (дата обращения 27.02.2021)
4. [Электронный ресурс]. - URL <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 14.03.2021)
5. [Электронный ресурс]. - URL <https://www.interfax.ru/interview/730065> (дата обращения 28.02.2021)



Научный журнал

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
№72, 04.2021

Апрель 2021 г.
Часть 3

Подписано в печать .21.04.2021 Тираж 400 экз.
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л.5,52
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович