



**МОСКОВСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
АКАДЕМИЯ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ
СТАТЕЙ МАГИСТРАНТОВ
ММА**

**ТОМ 3
2024**



ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ»

**СБОРНИК
НАУЧНЫХ СТАТЕЙ МАГИСТРАНТОВ
ММА**

ТОМ 3
2024

МОСКВА – 2024

БК 94.3
УДК 330; 80

Сборник научных статей магистрантов
ОЧУ ВО «Московская международная академия»
издается по решению Учёного совета Академии

Редакционная коллегия:

Д.В. Терехова-Пушина – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета “Экономика и управление”, редактор-составитель.

Д.А. Кремнёв – начальник отдела мониторинга научно-исследовательских работ и организации научных мероприятий Московской международной академии.

С.В. Дмитрюк, кандидат филологических наук – выпускающий редактор.

Сборник научных статей магистрантов Московской международной академии. – М.: ММА. Том – 3. 2024. – 141ы с.

© Коллектив авторов, 2024
© ОЧУ ВО «Московская международная академия», 2024

СОДЕРЖАНИЕ

Агапцева Ж.В., Баланин А.В. Методика проведения оценки финансовых результатов предприятия	6
Барышова Ю.Н., Абасов Я.С. Процесс социально-экономической стабилизации и факторы экономического роста	13
Богданова Н.А., Арчибасова О.В. Особенности учета расходов на НИОКР бюджетного учреждения	18
Бор В.Н., Пальязов А.В. Финансовые стратегии российских предприятий	23
Голиков С.А., Рыжиков С.А. Государственная поддержка малого бизнеса	27
Егорова С.К., Кузнецова Д.С. Методика анализа финансового состояния и устойчивости предприятия	33
Жаркова С.Л., Артюхова О.В. Система кадрового обеспечения муниципального управления	40
Железнякова Е.А., Зайцев И.Ф. Методы финансового анализа	43
Кибук Т.Н., Ефимов М.П. Оценка эффективности инвестиционного проекта	54
Лазутина А.Л., Николаев А.А. Сущность стратегического управления межмуниципальным взаимодействием	60
Нечувилин С.Б., Терентьев А.В. Развитие муниципальной системы управления в сфере организации досуга, культуры и спорта	65

Никишина О.Ю., Дусаев Р.Р.	
Тенденции развития муниципального образования и инвестиционной политики городского округа	71
Потапова А.В., Оленцов И.С.	
Основные задачи и цели финансового планирования	78
Рагозина С.А., Андросова А.К.	
Правовые аспекты регулирования деятельности органов местного самоуправления	85
Сподах Г.Г., Кушхов М.Н.	
Теоретические основы комплексного управления экономикой и финансами муниципального образования	91
Тагирова М.А., Байрамов Э.В.	
Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации сферы розничной торговли	99
Терехова-Пушная Д.В., Бекаревич В.Д.	
Разработка механизма управления финансами и улучшения техники продаж	104
Тихомирова В.А., Дер-Аргучинцев С.А.	
Современное состояние и проблемы управления государственным и муниципальным имуществом	110
Толмачева И.В., Калачев А.Ю.	
Особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности организации строительной отрасли зданий жилого назначения	115
Чибисова Е.И., Мухсин А.Х.	
Особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками	120
Шорникова Н.Ю., Кушхов К.Н.	
Проекты и программы развития, реализуемые в г. Алапаевск	126

Шубин И.И., Фаткуллина А.В.

Инструменты государственного регулирования конкурентной
среды предпринимательской деятельности 132

Ярощук А.Б., Кушхов М.Н.

Регулирование инвестиционной деятельности как фактор
повышения конкурентоспособности экономики России 138

Агапцева Ж.В.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга,

Баланин А.В.

магистрант Московской международной академии

Методика проведения оценки финансовых результатов предприятия

Аннотация. Финансовый анализ — изучение финансовых показателей компании. Его цель — понять, что происходит с прибылью компании и почему ожидания оправдались или, наоборот, не оправдались.

Финансовый анализ нужен, чтобы оценивать состояние компании и принимать решения в разных областях. Разберём на примерах, как финансовый анализ помогает это делать.

Ключевые слова: финансовый результат, предприятие, стратегия

Agaptseva J.V.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Balanin A.V.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Methodology for assessing the financial results of the enterprise

Abstract. Financial analysis is the study of a company's financial performance. His goal is to understand what is happening to the company's profits and why expectations were met or, conversely, were not met.

Financial analysis is needed to assess the state of the company and make decisions in different areas. Let's look at examples of how financial analysis helps to do this.

Keywords: financial result, enterprise, strategy

Методологической основой анализа финансовых результатов является принятая для всех предприятий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, модель их формирования и использования.

Основными задачами анализа финансовых результатов является:

- анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли;
- факторный анализ прибыли от продажи продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.

Прибыль - одна из главных категорий системы экономики и главный показатель рентабельности предприятия.

Стоит обратить внимание на то, куда уходит прибыль предприятия:

- на обновление основного капитала;
- на обновление оборотного капитала;
- фондовые инвестиции;
- страховые средства.

Прибыль принято классифицировать по источникам получения.

Прибыль от финансовых операций:

- от долевого участия;
- от сдачи в аренду;
- от акций, облигаций, депозитов;
- от валютных операций.

Прибыль от продаж:

- от продаж основного товара;
- от продажи прочей продукции (товарно-материальных ценностей либо основных средств и активов).

По направлению исследования выделяют 2 способа анализа прибыли:

Анализ формирования прибыли. Исследуются все направления деятельности фирмы, в том числе учитываются инвестиции. Такой метод анализа позволяет получить информацию о возможных резервах компании.

Анализ расходования прибыли. Этот метод позволяет получить информацию о капитализации доходов, инвестициях в развитие, а также спрогнозировать будущее предприятия.

В зависимости от организации, которая проводит исследование:

Внутренний анализ. Проводится самой компанией. Плюсы: не нужно разглашать корпоративные тайны. Минусы: часто не удается избавиться от субъективного мнения, которое мешает трезвой оценке.

Внешний анализ. Проводится сторонней фирмой, банком, налоговой службой. Плюсы: объективная оценка прибыли. Минусы: нередко для этого нужно раскрыть все свои секреты, показать свою истинную рентабельность.

По масштабам выделяют:

- анализ всего предприятия;
- анализ конкретного отдела;
- анализ определенного товара.

По временным затратам и периодичности выделяют:

Предварительный анализ. Он используется для составления планов.

Оперативный. Применяется для оценки ситуации в настоящее время.

Глубокий. Отличается от предыдущего варианта детальностью проработки.

Систематический. Проводится регулярно, его задача - контроль рентабельности фирмы.

Цель анализа прибыли заключается в выявлении механизмов, которые формируют прибыль и меняют ее в большую или меньшую сторону. Это дает понимание того, где находятся резервы и как можно повысить рентабельность фирмы. Для достижения этих целей необходимо выполнить ряд задач:

1. Оценить, насколько деятельность фирмы и результаты ее работы соответствует заявленному ранее плану и стратегии.

2. Необходимо изучить структуру прибыли, ее состав, а также долю каждого сегмента.

3. Особое внимание необходимо уделить факторам, которые влияют на получение прибыли и ее источники. При этом нужно учитывать даже самые незначительные обстоятельства. Анализ должны подвергаться не только количественные, но и качественные параметры прибыли.

4. Оценить то, как распределяется прибыль, по каким отраслям и в каких пропорциях.

5. Провести оценку резервов, которые могут повлиять на прибыль в настоящее время или в будущем.

Крайне важно четко соблюдать некоторые рекомендации при анализе прибыли. Необходимо всегда учитывать не только данный отчетный период, его необходимо соотносить с предыдущими отчетами. Нужно учитывать окупаемость активов и капитала. То есть надо рассчитывать, как вложение части прибыли подействовало на доходы и расходы. Влияние факторов второго порядка. При анализе экономист должен учитывать не только факторы, которые влияют на прибыль, но также обстоятельства, воздействующие на эти факторы. Нужно анализировать не только те действия, которые можно совершить для увеличения прибыли, но также оценить, насколько они выполнимы, как согласуются с реалиями бизнеса, какие ресурсы для этого потребуются, что может помешать реализации планов.

На основе полученных данных разрабатывается план действий, с помощью которого планируется увеличение прибыли предприятия. Важно отметить следующее: что на процесс формирования прибыли предприятия влияют не только его доходы, но и расходы, в том числе себестоимость производства продукции, себестоимость реализации продукции, а также размер налоговых исчислений, установленных налогово-фискальной политикой государства.

Также, на процесс формирования политики управления прибылью и рентабельностью предприятия влияют условия внутренней и внешней среды. Так, для многих организаций российской экономики является важным организация эффективной системы управления бизнес-процессами, от чего зависит производительность труда, размер себестоимости продукции и в целом, размер любых других коммерческих расходов фирмы.

Если анализировать факторы влияния внешней среды на процесс формирования прибыли и рентабельности предприятия, то важно отметить, что на сегодняшний день, в экономике России прослеживается период стагфляции, который включает в себя рост цен (инфляцию) и снижение темпов экономического роста.

Кроме того, среди негативно влияющих факторов внешней среды отмечают текущую ситуацию с уровнем жизни населения, что в свою очередь приводит к замедлению темпов роста личного потребления, что негативно сказывается на развитие предприятий любой отрасли экономики.

Исходя из такой ситуации и анализа экономической конъюнктуры рынков Российской Федерации, стоит отметить, что для любого предприятия нашей страны важным является разработка механизмов, направленных на совершенствование политики управления прибылью и рентабельностью организации, в том числе, за счет совершенствования принципов и аспектов хозяйственной деятельности.

К основным направлениям по решению проблем политики управления прибылью и рентабельностью на предприятии, можно отнести следующие мероприятия:

- усовершенствование оборудования и производственного процесса, с целью предотвращения низкого уровня рентабельности производства, связанного с высокой степенью износа основных фондов,
- увеличение объема производства, необходимое для снижения постоянных затрат по отношению к единице продукции,
- производство новой продукции с использованием научно-технологических и инновационных разработок,
- увеличение доли автоматизации в производстве и управлении им,
- снижение себестоимости продукции,
- совершенствование деятельности предприятия, направленной на продвижение продукции и увеличение объема сбыта, путем использования наиболее эффективных маркетинговых мероприятий,
- повышение производительности труда, путём систематического обучения персонала для поддержания высокого уровня их квалификации,
- усовершенствование системы расчетов с покупателями для снижения размера дебиторской задолженности.

В соответствии с данными направлениями менеджеры организаций с учетом специфики деятельности бизнеса должны определить эффективные методы управления доходами и расходами с целью увеличения показателей прибыльности и рентабельности, что в конечном итоге скажется на повышении финансовой устойчивости бизнеса.

Основными методы управления доходами и расходами предприятия, используемых в специализированной литературе рассмотрены в таблице 1.

Информация, представленная в таблице 1 показывает, что методы управления доходами от реализации и затратами на производство являются одним из основных инструментов при планировании деятельности предприятия и при разработке управленческих решений необходимо учитывать комплексность и системность данных решений. Практика свидетельствует о том, что наиболее эффективные управленческие решения достигаются в случае применения совокупности методов управления доходами и расходами организации, поскольку каждый метод дополняет и усиливает другой.

Таблица 1

Методы управления доходами и затратами на предприятии

Наименование метода	Сущность методов
Методы планирования выручкой от реализации:	<p>1. Метод прямого счета: Объем выручки рассчитывается по результатам маркетинговых исследований. Он определяется путем умножения объема реализации продукции (работ, услуг) в натуральном выражении, востребуемых рынком, на отпускную цену за единицу продукции. Для того, чтобы определить выручку методом прямого счета необходимо знать, какую долю рынка соответствующей продукции (работ, услуг) занимает предприятие. Для этого изучаются клиенты и конкуренты компании, продукт, предлагаемый рынку, его цена, методы продвижения продукта на рынке и позиция предприятия на нем.</p> <p>2. Расчетный метод: $V_p = O_1 + TP - O_2$, где TP - товарный выпуск продукции, O1 и O2 - остатки готовой продукции на начало и конец отчетного периода соответственно.</p>
Методы планирования прибылью	<p>Прибыль можно спланировать двумя методами:</p> <p>1. Метод прямого счета основан на определении разницы между доходами и затратами. При этом методе можно планировать: прибыль от продаж продукции, прибыль от прочей реализации и внереализационные доходы. Для этого используются показатели производственной программы на основе заказов потребителей.</p> <p>2. Аналитический метод применяется для обоснования управленческих решений по ассортиментной, сбытовой, инвестиционной политике с целью получения большего размера прибыли при меньших затратах. Данный метод применим лишь к расчету прибыли от реализации продукции (работ, услуг). Расчет прибыли аналитическим методом проводится отдельно по сравнимой и несравнимой продукции.</p>

	<p>Расчет плановой прибыли по сравнимой товарной продукции включает в себя определение: объема товарной продукции в планируемом году по себестоимости отчетного года, базовой прибыли и рентабельности продукции, прибыли на товарный выпуск, влияние факторов и остатков готовой продукции на складе на размер прибыли.</p> <p>Расчет плановой прибыли по несравнимой товарной продукции основан на прогнозировании ее рентабельности.</p>
<p>Методы управления затратами</p>	<p>Планирование себестоимости.</p> <p>План по себестоимости продукции включает в себя следующие разделы: смета затрат на производство продукции (составляется по экономическим элементам), себестоимость товарной и реализованной продукции, плановые калькуляции, расчет снижения себестоимости товарной продукции по технико-экономическим факторам.</p> <p>Существует два метода управления расходами (затратами) предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - метод, основанный на определении критического объема продаж (нахождение точки безубыточности), - метод покрытия затрат по продуктам. <p>Оба метода основаны на делении затрат на постоянные и переменные. Первый метод позволяет оптимизировать затраты по предприятию в целом. Второй метод позволяет определить выгодность производства и реализации отдельных продуктов и услуг.</p>

Таким образом, можно сделать следующие заключения:

- руководство предприятия экономики России может использовать, как радикальные, так и коррекционные механизмы совершенствования своей хозяйственной деятельности, что косвенным и прямым способом влияет на размер положительного финансового результата компании,
- важнейшей задачей руководства предприятия при совершенствовании своей политики управления прибылью и рентабельностью будет проведение стратегического и финансового анализа, в том числе факторов внешней среды, которые негативным образом сказываются на устойчивости организации,
- благодаря тщательному и внимательному анализу эффективности деятельности предприятия, можно определить основные риски и угрозы, создающие опасности для достижения бизнесом положительного финансового результата.

Список использованных источников

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур/ Учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов; под общей редакцией П. А. Сидорова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2023. - 215 с. - (Высшее образование: Магистр).

2. Бердникова, Л. Ф., Портнова, Е. С. Финансовое состояние организации: понятие и факторы, на него влияющие / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый. - 2021. - №17. - 372-374 с.

3. Быкадеров, В.А. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: Приор, 2023. – 295 с.

4. Витрянский, В. В. Банкротство: ожидание и реальность // Экономика и жизнь. - 2021. - №49. - 20-26 с.

5. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2023. – 424 с.

6. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 301 с.

7. Костина, Р.В. Финансовые стратегии компаний: учебник / Р.В. Костина, А.И. Уколов. – 2-е изд., стер. – Москва: Директ-Медиа, 2019. – 742 с.: ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=273660>. – Библиогр.: с. 733. – ISBN 978-5-4475-9319-3. – DOI 10.23681/273660. – Текст: электронный.

Барышова Ю.Н.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Абасов Я.С.

магистрант Московской международной академии

Процесс социально-экономической стабилизации и факторы экономического роста

Аннотация. Концепция устойчивого развития — более емкое и широкое понятие, чем стабильность мировой экономики. Речь идет не только о том, чтобы удерживать развитие мирового хозяйства от резких колебаний, вызываемых экономическими кризисами, шоками и рисками. Задача куда более сложная — обеспечить экономическое развитие, устойчивое как по материальным и экологическим параметрам, так и по социальным стандартам, учитывая заботу о социальной справедливости по отношению к разным поколениям и разным слоям населения в пределах каждого поколения.

Ключевые слова: стабилизация, устойчивое развитие, экономический рост

Baryshova Yu.N.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and
marketing of the Moscow International Academy

Abasov Ya.S.,

Master's degree student of the Moscow International Academy

The process of socio-economic stabilization and factors of economic growth

Abstract. The concept of sustainable development is a more comprehensive and broad concept than the stability of the global economy. It is not only about keeping the development of the global economy from sharp fluctuations caused by economic crises, shocks and risks. The task is much more difficult — to ensure economic development that is sustainable both in terms of material and environmental parameters and social standards, taking into account concern for social justice in relation to different generations and different segments of the population within each generation.

Keywords: stabilization, sustainable development, economic growth

Государственная экономика - сложная и взаимосвязанная система, охватывающая весь социально-экономический комплекс страны. Государственная экономика объединяет в себе несколько сфер: производственную; природно-ресурсную; научно-техническую; трудовую.

В экономической литературе не сложилось единого понимания экономической системы. Используя институциональный подход, можно сформулировать следующее ее определение: экономическая система — это формальная структура, осуществляющая в соответствии с определенной стратегией производство товаров

и услуг, востребованных во внешней среде. Система достаточно устойчива во взаимодействии с внешней средой и использует в процессе хозяйствования внутренние и внешние ресурсы — труд, капитал, технологии.

Такое определение позволяет интегрировать макро- и микроэкономические системы. Кроме того, оно позволяет рассматривать регионы и межгосударственные экономические сообщества также в качестве экономических систем.

Стабилизация экономики характеризуется:

- практической неизменностью цен;
- наращиванием (оптимально, по мнению экспертов, на 5 - 7 % в год) либо фиксацией на определенном уровне объемов производства в соответствии с потребностями общества - балансом спроса и предложения;
- улучшением социально-экономического положения населения, обеспечением полной занятости;
- отсутствием бюджетного дефицита;
- снижением/остановкой роста денежной массы (и, как следствие, инфляции);
- повышением конкурентоспособности национальной валюты.

Процесс экономической стабилизации затрагивает сферы производства, законодательства, финансов, налогообложения, предпринимательства, экспорта/импорта, энергетики, науки, инвестиций, управления и др. Наиболее эффективным он оказывается в случае неразрывности макро- и микроуровней, когда механизмы, действующие на уровне государства, учитывают социально-экономическую специфику и особенности отдельных регионов.

Критериями оценки (индикаторами) стабилизации экономики с точки зрения изменения развития выступают темпы роста ВВП и инфляции, уровень безработицы, удельный вес убыточных предприятий, состояние бюджетной и платежной обеспеченности, соотношение доходов различных категорий населения, доля оборота теневого капитала, процентные ставки по кредитам/депозитам, с точки зрения качества жизни граждан - жилищные условия, уровень прожиточного минимума, состояние образования, здравоохранения, экологии, связи, системы общественного транспорта, уровень финансирования социальных программ, динамика численности (в том числе убыль/миграция) населения.

Как показывает опыт стабилизации социально-экономического положения стран, в каждом государстве при преодолении кризисов применялся свой набор методов и механизмов. В любом случае при разработке программ учитывались не только внутренние, но и внешние факторы, такие как условия на мировых финансовых и товарных рынках, например, положение на рынке недвижимости или доступность кредитных ресурсов и т.д.

Например, в Японии программа преодоления послевоенной инфляции включала:

- повышение ставки налогообложения;
- «замораживание» зарплат и депозитов;
- введение ограничений на выдачу банковских кредитов (через повышение кредитных ставок);

- антимонопольные решения;
- погашение имеющихся государственных обязательств в течение года;
- земельную реформу - выкуп у помещиков и последующая продажа земли крестьянам;
- введение твердого курса йены к доллару, сбор валютных средств на едином счете;
- установление бюджетного равновесия (был установлен государственный контроль за всеми финансовыми перемещениями) и другие мероприятия.

Среди множества элементов воздействия на кризисные явления выделяются общие, свойственные любому процессу стабилизации экономики:

- присутствие государственного регулирования;
- наличие мер, оживляющих деловую активность населения (другими словами, создание благоприятных условия для предпринимательства);
- обозначение приоритетов;
- согласованность действий.

Экономический рост достигается благодаря воздействию внешних факторов. Они называются факторами экономического роста, так как оказывают решающее влияние на процессы, происходящие в экономике.



Рисунок 1 - Факторы экономического роста [14, стр. 49]

Факторы экономического роста могут быть интенсивными и экстенсивными. Разберем, что означают эти понятия.

Интенсивный – это то, что проявляется с большой силой (от латинского «intensio» (усиление, напряжение)) - следовательно, интенсивные факторы – это те факторы, которые выражаются качественными характеристиками. Можно выделить следующие факторы интенсивного экономического роста: внедрение

инноваций, повышение качества управления, модернизация производства, рост качества трудовых ресурсов.

Экстенсивный – от латинского «*extensivus*», что означает «расширяющий». Следовательно, экстенсивные факторы выражаются количественными характеристиками, их суть в численном увеличении какого-либо ресурса.

Экстенсивные факторы экономического роста: увеличение численности работников, возрастание объема инвестиций (внешних и внутренних), расширение производственных площадей и т.д.

Для устойчивого экономического роста необходимо не расширять объем инвестиций, а целенаправленно вкладывать имеющиеся финансовые ресурсы в развитие технологического прогресса. Следовательно, чем меньше разница между инвестициями извне и накоплениями внутри экономической системы, тем больше ВВП. Логичное решение этой задачи: стимулирование и мотивация населения страны на рост инвестиционной активности.

Если преобладают интенсивные факторы, то мы наблюдаем интенсивный экономический рост. Проще говоря, экономическая эффективность увеличивается за счет роста производительности труда, более полной переработки ресурсов, использования материалов и т.д. При этом эффективность возрастает при неизменных количественных показателях.

Экстенсивный экономический рост происходит под воздействием экстенсивных факторов. Например, рост экономических показателей при увеличении численности работников, при задействовании большего объема природных ресурсов, при увеличении внешних инвестиций. В чистом виде описанные типы экономического роста не встречаются, они могут быть преобладающими.

Список использованных источников

1. Колесников, В.А. Эффективные технологии в системе государственного и муниципального управления [Текст] / под ред. В.А. Колесников. - Ростов-на-Дону, 2019. - 299 с.
2. Архипов А.И. Экономика. – М.: Издательская группа «Проспект», 2020. – 374 с.
3. Гинтова М.А., Жулин А.Б., Костырко А.А., Плаксин С.М., Синятуллина Л.Х. Реинжиниринг государственных услуг, комплексных сфер государственного регулирования: вопросы методологии // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2020. - №1. С. 7 – 25.
4. Кравченко Л.И. Экономика. - Минск, «Высшая школа», 2020. – 377с.
5. Козбаненко, В.А. Структурно-видовые особенности государственной службы Российской Федерации [Текст] / В.А. Козбаненко // Государство и право. - 2021. - №1. - С. 20.
6. Кокшарова Е. С., Ковбасюк Ю. Е. Проблемы социальной защиты населения // Молодой ученый. - 2021. - №11. - С. 225-227.
7. Николаева С.А. Экономика. – М.: БЕК, 2019. – 304 с.
8. Туманов, В.А. Государственные органы и государственная власть [Текст] / В.А. Туманов // Право. - 2021. - №10. - С. 33-38.

9. Цибульникова, В.Ю. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / В.Ю. Цибульникова; Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2014. – 156 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480460>. – Библиогр.: с. 150-151. – ISBN 978-5-4332-0161-3. – Текст: электронный.
10. О совершенствовании системы госуправления. URL: <http://sv.stavregion.ru/govdep/govsk/gov/referentura/analitika-po-krayu/o-sovershenstvovanii-sistemy-gosupravleniya/>

Богданова Н.А.

преподаватель кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Арчибасова О.В.

магистрант Московской международной академии

Особенности учета расходов на НИОКР бюджетного учреждения

Аннотация. Научно – исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) осуществляются в целях создания новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), новых или усовершенствованию применяемых технологий, методов организации производства и управления. Государственные учреждения могут выступать как их заказчиками, так и исполнителями. Порядок отражения в учете расходов в этом случае зависит от типа государственного учреждения (казенное, бюджетное или автономное) и от источника финансирования разработок.

Ключевые слова: НИОКР, бюджетное учреждение, расходы

Bogdanova N.A.

Teacher of Economics, management and marketing,

Archibasova O.V.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Features of accounting for R&D expenses of a budget institution

Abstract. Research and development (R&D) is carried out in order to create new or improve manufactured products (goods, works, services), new or improve applied technologies, methods of production organization and management. Government agencies can act as both their customers and performers. The procedure for recording expenses in this case depends on the type of public institution (state-owned, budgetary or autonomous) and on the source of financing for developments.

Keywords: R&D, budget institution, expenses

Результаты НИОКР согласно Башаровой О.Г. принимаются к учету в сумме произведенных затрат, которые консолидируются на счетах 0 106 22 000, 0 106 32 000 и отражаются в бухгалтерском учете на счетах 0 102 20 320, 0 102 30 320.

Проведение НИОКР в бюджетном учреждении возможно за счет целевых субсидий, выделяемых учредителем на основании статьи 78.1 Бюджетного кодекса РФ, или за счет средств от приносящей доход деятельности. Редким явлением в бюджетных учреждениях является проведение НИОКР за счет прибыли от приносящей доход деятельности. В случае осуществления НИОКР за счет средств прибыли отражение результатов НИОКР имеет иной вид, чем в случае финансирования за счет целевых средств и средств от приносящей доход деятельности.

Расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

– сумма расхода может быть определена и подтверждена; имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.);

– использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);

– использование результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ может быть продемонстрировано.

В случае невыполнения хотя бы одного из вышеуказанных условий расходы организации, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, признаются прочими расходами отчетного периода.

Признаются прочими расходами отчетного периода также расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, которые не дали положительного результата.

К расходам по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам относятся все фактические расходы, связанные с выполнением указанных работ.

Если сумма других расходов, непосредственно связанных с НИОКР, превысила 75% оплаты труда работников со страховыми взносами, то суммы, превышающие данный порог, относятся к прочим затратам того налогового периода, когда завершены работы (этапы работ) (п. 5 ст. 262 НК РФ).

Важно на данном этапе контролировать правильность отнесения затрат, понесенных в ходе выполнения НИОКР. Особенно это касается отнесения затрат на оплату заработной платы. Частой практикой является, что выполнение НИОКР является работой по внутреннему совместительству в рамках организации. Поэтому, учет затрат на заработную плату должен строго регламентироваться.

Если в бухгалтерском учете проведенные НИОКР формируют стоимость НМА, он учитывается согласно федеральному стандарту «Нематериальные активы» (утв. приказом Минфина России от 15.11.2019 № 181н).

Пунктом 19 Стандарта «Нематериальные активы» определены особенности формирования первоначальной стоимости НМА, являющегося результатом НИОКР, проводимых собственными силами учреждения.

Такой объект подлежит признанию в качестве вложений в объекты НМА при соблюдении следующих условий, являющихся критериями признания нематериальных активов:

- учреждение намерено и имеет возможность (техническую и финансовую) завершить создание объекта НМА, а также возможность его использовать;
- получение будущих экономических выгод или полезного потенциала от использования объекта НМА, создаваемого собственными силами учреждения, документально обосновано;

- возможно надежно оценить затраты, относящиеся к объекту НМА, понесенные в процессе его разработки.

Первоначальная стоимость объекта нематериальных активов, созданного силами учреждения, равна сумме затрат, понесенных с момента, когда объект НМА впервые стал соответствовать этим критериям и включает все прямые затраты, необходимые для создания, производства и подготовки объекта нематериального актива к использованию по назначению (п. 20 ФСБУ НМА).

Затраты на экспертизу отчета об НМА по Правилам № 2235 не входят в прямые затраты на создание НМА и в его первоначальную стоимость не включаются.

Вложения в НМА — результат НИОКР по заказу учреждения отражаются так:

Дебет счета 0 106хN 320 «Увеличение вложений в научные исследования (научно-исследовательские разработки)» или Дебет счета 0 106хR 320 «Увеличение вложений в опытно-конструкторские и технологические разработки»

Кредит счета 0 30232 73х «Увеличение кредиторской задолженности по приобретению нематериальных активов»

- в первоначальную стоимость НМА включена его стоимость по договору с поставщиком.

Вложения в НМА — результат НИОКР, созданный своими силами, отражаются так:

Дебет счета 0 106хN 320 «Увеличение вложений в научные исследования (научно-исследовательские разработки)» или Дебет счета 0 106хR 320 «Увеличение вложений в опытно-конструкторские и технологические разработки»

Кредит счета 0 30211 737 «Увеличение кредиторской задолженности по заработной плате»

- учтена стоимость авторского вознаграждения за служебное произведение
- НИОКР, исключительное право на которое принадлежит учреждению-работодателю;

Дебет счета 0 106хN 320 «Увеличение вложений в научные исследования (научно-исследовательские разработки)»

или Дебет счета 0 106хR 320 «Увеличение вложений в опытно-конструкторские и технологические разработки»

Кредит счета 0 302хх 73х «Увеличение кредиторской задолженности по принятым обязательствам»,

или Кредит счета 0 303хх 731 «Увеличение кредиторской задолженности по платежам в бюджеты»,

или Кредит счета 0 208хх 667 «Уменьшение дебиторской задолженности подотчетных лиц»

- учтены другие расходы на создание НМА, включая патентную пошлину.

В первоначальную стоимость НМА включаются в том числе страховые взносы с вознаграждений физическим лицам, участвующим в создании НМА.

Дебет счета 0 106хN 320 «Увеличение вложений в научные исследования (научно-исследовательские разработки)» или Дебет счета 0 106хR 320 «Увеличение вложений в опытно-конструкторские и технологические разработки»

Кредит счета 0 10400 000 «Амортизация»

- учтена амортизация основных средств, используемые для создания НМА, в его первоначальной стоимости.

После того как первоначальная стоимость НМА сформирована, отражается ввод в эксплуатацию.

НМА на балансе делятся по видам активов:

- 0 102xN 000 «Научные исследования (научно-исследовательские разработки)»;
- 0 102xR 000 «Опытно-конструкторские и технологические разработки»;
- 0 102x1 000 «Программное обеспечение и базы данных»;
- 0 102xD 000 «Иные объекты интеллектуальной собственности».

Постановка НМА на балансовый учет отражается следующей записью:

Дебет счета 0 102xN 320 «Увеличение стоимости научных исследований (научно-исследовательских разработок)»

Кредит счета 0 106xN 320 «Увеличение вложений в научные исследования (научно-исследовательские разработки)»

или

Дебет счета 0 102xR 320 «Увеличение стоимости опытно-конструкторских и техно-логических разработок»

Кредит счета 0 106xR320 «Увеличение вложений в опытно-конструкторские и техно-логические разработки»

- НМА введены в эксплуатацию.

Если осуществленные расходы на НИОКР не соответствуют критериям признания НМА и учреждение изначально не имело намерения создавать НМА, затраты учитываются в себестоимости работ или списываются на текущие расходы в соответствии с учетной политикой учреждения.

Если создание НМА предполагалось, но произведенные НИОКР не дали положительных результатов, вложения списываются в учете записью:

Дебет счета 0 40110 172 «Доходы от операций с активами»

Кредит счета 0 106x 420 «Уменьшение вложений в научные исследования (научно-исследовательские разработки)» или Кредит счета 0 106xR420 «Уменьшение вложений в опытно-конструкторские и технологические разработки»

- списаны вложения.

Таким образом, в случаях, когда организация-заказчик или организация, осуществляет НИОКР для себя применяются особенности учета расходов, которые регламентируются статьей 262 НК РФ.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) - КонсультантПлюс[Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2024]

2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): федер. закон от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 22.04.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2024) - КонсультантПлюс[Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2024]

3. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению: приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н.

4. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета государственных финансов «Нематериальные активы»: приказ Минфина России от 15.10.2019 № 181н.

5. Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и инструкции по его применению: приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н.

6. О правилах подтверждения соответствия выполненных научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок перечню научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, утвержденному Правительством Российской Федерации в соответствии с пунктом 7 статьи 262 Налогового кодекса Российской Федерации, и размещения такой информации в государственной информационной системе: Постановление Правительства Российской Федерации от 21.12.2023 № 2235.

7. Башарова, О.Г. – Учет в бюджетных и некоммерческих организациях / Башарова О. Г.// [Электронный ресурс]/ Режим доступа:https://ulsu.ru/media/documents/Elektronnoe_posobie_uchet_v_budzh_i_necom_org.pdf

8. Малофеева, В. – Расходы учреждения на НИОКР. Особенности учета / В. Малофеева// [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <https://www.glavbukh.ru/art/21780-rashody-uchrejeniya-na-niokr-osobennosti-ucheta>

9. Ратовская С.А. Новые правила подтверждения повышенных расходов на НИОКР в 2024 году / С.А. Ратовская // В журнале: Советник в сфере образования Выпуск № 1. — 2024. — С. 53-61

10. Спицына Т.В. Расходы на НИОКР: нюансы учета в 2022 году /Т.В. Спицына// В журнале: «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения» № 6/2022 – 2022

Бор В.Н.

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Пальязов А.В.

магистрант Московской международной академии

Финансовые стратегии российских предприятий

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию финансовых стратегий российских предприятий. В работе рассматриваются основные виды стратегий, используемых предприятиями для достижения финансовых целей. Особое внимание уделяется анализу факторов, влияющих на выбор конкретной стратегии, а также оценке эффективности ее применения.

Ключевые слова: стратегии, рынки, предприятия, финансовые цели.

Bor V.N.

Ph. D. in Economics, Associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Palyazov A.V.,

Master's degree student of the Moscow International Academy

Financial strategies of Russian enterprises

Abstract. This article is devoted to the study of the financial strategies of Russian enterprises. The paper discusses the main types of strategies used by enterprises to achieve financial goals. Particular attention is paid to the analysis of factors influencing the choice of a specific strategy, as well as to the evaluation of the effectiveness of its application.

Keywords: strategies, markets, enterprises, financial goals.

Разработка стратегии представляет собой процесс, основанный на анализе, который требует более чем просто настойчивости и творческого подхода. Выбор стратегии должен происходить на основе оценки внутренней и внешней среды компании, полученной из исследования. Без этого разработанная стратегия может оказаться неэффективной. Систематический анализ помогает выявить силы, которые нужно либо нейтрализовать, либо использовать для укрепления конкурентных позиций компании, обосновать решения о входе или выходе из отрасли и оценить последствия изменений на мировых рынках.

Среда организации подобна вселенной различных элементов, где важно не только их многообразие, но и их взаимодействие в сложной системе. Управляемость компании определяется уровнем свободы выбора действий в соответствии с приоритетами без нарушения организованности сложной системы. Свобода выбора зависит от знаний о возможностях и угрозах во внешней среде, а

также от способности использовать эти возможности и противостоять угрозам с помощью внутренних ресурсов компании.

Цель данной статьи заключается в анализе финансовых стратегий крупных российских компаний. Для достижения этой цели необходимо изучить сущность финансовой стратегии, процесс ее разработки, особенности реализации и оценить финансовые стратегии некоторых российских компаний.

Финансовая стратегия компании описывает отношения между участниками рынка в финансовой сфере и определяет модель поведения компании на рынке, а также формирование ее рыночной позиции в связи с использованием финансовых ресурсов. Согласно И.П. Хоминичу, финансовая стратегия - это модель действий компании, необходимая для достижения стратегических целей на основе формирования, распределения, использования и координации финансовых ресурсов компании.

Финансовая стратегия помогает организации определить свою независимость, обеспечить необходимое финансирование для роста и оптимизации бизнес-модели. Процесс разработки финансовой стратегии включает несколько этапов:

1. Определение временного рамка формирования стратегии.
2. Анализ внешних факторов.
3. Оценка сильных и слабых сторон деятельности.
4. Комплексная оценка стратегической финансовой позиции.
5. Установление стратегических целей.
6. Разработка целевых стратегических нормативов.
7. Принятие стратегических финансовых решений.
8. Оценка разработанной стратегии.

Реализация финансовой стратегии включает:

- Основная задача - создание условий для успешного достижения финансовых целей предприятия.

- Управление направлено на достижение основных целей финансовой деятельности.

- При успешной реализации могут быть получены дополнительные эффекты.

- Смещение акцентов в стратегическом финансовом управлении предприятием.

- Важность эффективного общения между менеджерами финансовой службы, персоналом и внешними партнерами.

- Процесс реализации менее структурирован, чем процесс разработки.

Управление процессом реализации финансовой стратегии требует индивидуального подхода и внимания к деталям для успешного достижения поставленных целей.

Далее мы рассмотрим стратегии в области финансов, применяемые российскими компаниями.

ООО «Юридическая фирма «Нечаев и партнеры» является надежным юридическим предприятием, успешно защищающим интересы клиентов с 2012 года. Оно предоставляет высококачественные услуги по защите прав и законных интересов, используя полный спектр юридических возможностей, предоставляемых российским законодательством и судебной практикой.

Финансовое положение компании характеризуется эффективной деятельностью в целом, поскольку услуги компании пользуются постоянным спросом. Чистая прибыль увеличилась, что свидетельствует об эффективности предоставляемых услуг. Однако у компании есть проблемы с платежеспособностью и финансовой устойчивостью, что отрицательно сказывается на ее финансовом состоянии. Компания постоянно обращается за заемными средствами, и собственные средства значительно меньше заемных, что негативно влияет на ее финансовое положение и может привести к негативным последствиям, таким как снижение ликвидности баланса. Структура имущества компании также является нерациональной, с большим объемом трудно реализуемых активов. Однако есть тенденция к улучшению платежеспособности, так как прибыль за отчетный период увеличилась. Компания зависит от заемных источников финансирования, что влечет потерю финансовой устойчивости.

Таким образом, текущая финансовая стратегия компании включает следующие аспекты:

1. Снижение темпов роста себестоимости продаж для увеличения чистой прибыли.
2. Повышение количества предоставляемых услуг.
3. Выделение компании на рынке юридических услуг не только видами услуг, но и их качеством и возможно ценовой политикой.
4. Постоянное обеспечение обучения персонала и повышение их квалификации.

Для улучшения эффективности финансовой стратегии можно предложить следующие мероприятия: пересмотр соотношения активов и пассивов по признаку ликвидности; сокращение издержек за счет оптимизации и автоматизации бизнес-процессов оказания юридических услуг; увеличение прибыли и рентабельности за счет увеличения объема продаж и снижения издержек; улучшение финансового состояния за счет увеличения собственного оборотного капитала.

ПАО «Газпром» является глобальной энергетической компанией, занимающейся добычей, хранением, транспортировкой, геологоразведкой, переработкой и реализацией газа, нефти, газового конденсата, а также производством и реализацией тепловой и электрической энергии. Основной стратегической целью компании является становление лидером среди глобальных энергетических компаний путем диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности и использования научно-технического потенциала.

Финансовое состояние компании характеризуется стабильностью и достаточным уровнем прибыли. Однако финансовая устойчивость компании не является абсолютной за последние 3 года. Различные модели оценки показывают как финансовую устойчивость, так и рискованность компании.

Эти данные помогут определить текущую ситуацию и возможные направления развития для обеих компаний в рамках их финансовых стратегий.

Таким образом, компания стремится оптимизировать свои финансовые обязательства по дебиторской и кредиторской задолженности. В рамках финансовой стратегии она также рассматривает возможности увеличения заемных

средств, включая размещение еврооблигаций в азиатских валютах и получение кредитов от китайских банков, в том числе через проектное финансирование. В зависимости от рыночной ситуации, компания может увеличить объем заемного финансирования на российском рынке.

В итоге можно сказать, что на российском рынке действует множество компаний различных масштабов, отраслей, позиционирования и финансовых стратегий. В данном случае мы рассмотрели две компании: юридическую фирму «Нечаев и партнеры», предоставляющую юридические услуги, и ПАО «Газпром», работающее в нефтяной отрасли. Они определяют направления своей финансовой стратегии на основе анализа их финансового состояния.

Список использованных источников

1. Лебедева Н.А. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2016. – 384 с.
2. Литвак Б.Г. Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров / Б.Г.Литвак. -М.: Издательство Юрайт. - 2017. - 507 с
3. Чернова Е.А. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 256 с.
4. Шевченко О.В. Финансовые стратегии предприятий: учебное пособие. – М.: Экон-Информ, 2018. – 192 с.

Голиков С.А.

К.т.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Рыжиков С.А.

магистрант Московской международной академии

Государственная поддержка малого бизнеса

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию мер поддержки и регулирования малого предпринимательства в Российской Федерации. В статье рассмотрены виды государственной поддержки малого бизнеса. Дана характеристика ряда мероприятий, направленных на поддержку предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка

Golikov S.A.

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Ryzykov S.A.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Government support for small businesses

Abstract. This article is devoted to the study of measures to support and regulate small business in the Russian Federation. The article discusses the types of government support for small businesses. A number of measures aimed at supporting small and medium-sized businesses are characterized.

Keywords: small business, government support

Инструменты государственной поддержки малого бизнеса - задача государственных организаций, занятых поддержкой малого бизнеса - адаптировать предприятия к нестабильному положению на рынке, мировому кризису и затовариванию продукцией. Властные структуры применяют четыре вида инструментов:

1. Финансовая поддержка - предоставление субсидий, кредитов на доступных условиях, обеспечение налоговыми льготами при соблюдении ряда условий. Такие инструменты уменьшают налоговую нагрузку на малый бизнес, снабжают предприятия финансовыми активами, облегчают новичкам выход на рынок. Популярный инструмент финансовой поддержки - УСН, система упрощенного налогообложения. Владелец предприятия оформляет меньше документов для контролирующих органов, величина платежей также снижается.

2. Предоставление коммерческой недвижимости - заключение договоров аренды на льготных условиях, создание инфраструктурных объектов, промышленных зон и бизнес-инкубаторов. Такие инструменты позволяют

владельцам бизнеса расширять производственные (торговые) площади с минимальными затратами, получать выгодное местоположение. Популярный вариант – предоставление коммерческих площадей в муниципальных районах. Например, открытие кондитерской на первом этаже жилого дома.

3. Информационное обеспечение малых предприятий - разъяснение юридической информации, проведение семинаров и обучающих тренингов для руководителей. Такие инструменты повышают осведомленность владельцев малого бизнеса, обучают снижать налоговую нагрузку законным путем, эффективно управлять кадрами, своевременно внедрять новые технологии.

4. Предоставление субсидий на открытие бизнеса и развитие инновационных технологий. Инструменты мотивируют к открытию нового предприятия с минимальными затратами, компенсируют вложения инвесторов на первом этапе коммерческой деятельности.

В зависимости от экономической отрасли, особенностей предприятия и приоритетов властных структур, малый бизнес поддерживают на трех уровнях.

Федеральную поддержку оказывают министерства экономики, финансов, труда и социального развития, науки и технологий, а также комитет по развитию малого бизнеса в РФ. Государственные органы проводят конкурсы на получение грантов, субсидий, налоговых льгот для отдельных предприятий.

Региональную поддержку проводят фонды и департаменты, поддерживающие малые предприятия в субъектах федерации. Такие властные структуры оказывают финансовую поддержку, консультируют новичков в сфере налоговой и бухгалтерской отчетности, привлекают бизнес к спонсорской деятельности.

Муниципальный уровень развития малого бизнеса представлен местными фондами, выдающими кредиты на льготных условиях. Такие структуры позволяют бизнесу быстрее начать работу, получить первую прибыль и не закрыться в условиях высокой конкуренции.

Инструменты господдержки призваны решить две основные проблемы малого бизнеса: нехватку свободных денег для производства и потребность в стабильном сбыте готовой продукции. Правительство предоставляет льготные кредиты и субсидии, государственные заказы на товары и услуги.

Государственный бюджет на развитие малого бизнеса ограничен, а условия участия в тендерах (конкурс на получение государственного заказа) подходят не каждому предприятию. Поэтому развитию малого бизнеса способствуют некоммерческие организации (общественные фонды, исследовательские компании), банковские структуры, частные инвесторы, зарубежные компании.

Малый и средний бизнес вынужден подчиняться законам и останавливать свою деятельность, выплачивая арендные платежи и зарплаты сотрудникам. Все меры поддержки - снижение платежей в социальные фонды, отсрочка по уплате налогов и кредиты на зарплаты в пределах МРОТ - не дают ответа на главный вопрос: где взять деньги. Всё равно по кредитам и отсроченным налогам придётся расплачиваться.

Поддержка малого и среднего бизнеса является одним из важнейших факторов для успешного развития предприятий среднего бизнеса. Отметим, что

именно финансовая помощь предприятий среднего бизнеса является главным показателем грамотно выстроенной экономики в стране, направленной на развитие производства.

Для бизнесменов финансовая поддержка является необходимой в связи с тем, что именно в начале своей деятельности предприятия сталкиваются с финансовыми проблемами, когда нужны самые основные вложения в основные средства и другие активы.

Для государства также является важной помощь предпринимателям, так как, создавая различные программы в поддержку бизнеса, они смогут объединить свои усилия на ведомственном уровне. Кроме того, как показывает зарубежный опыт, присутствие в стране большого количества предприятий среднего бизнеса способствует устойчивому деловому климату, что является привлекательным для инвесторов. Рассматривая поддержку среднего бизнеса в России, отметим, что в настоящее время дела обстоят весьма неплохо. Власти каждого региона страны организуют различные меры, направленные на комплексную поддержку среднего бизнеса.

Для помощи предпринимателям государство ежегодно выделяет огромные суммы. Многие из них действуют уже на протяжении нескольких лет, но до сих пор не все бизнесмены знают, как ими воспользоваться.

Государство предоставляет предпринимателям различные виды содействия:

Финансовое – программы поддержки малого бизнеса подразумевают выделение субсидий, суммы которых колеблются от 60 тыс. до 25 млн руб.

Имущественное – предприниматели получают возможность безвозмездно или на льготных условиях пользоваться государственным имуществом (аренда помещений, земельных участков).

Информационное – путем создания федеральных и региональных информационных систем, официальных сайтов для обеспечения субъектов предпринимательства актуальными сведениями.

Консультационное – поддержка малого бизнеса подразумевает оказание содействия в виде профессиональных консультаций.

Образовательное – разработка программ подготовки специалистов, повышения квалификации сотрудников.

Помощь, предусматриваемую мерами государственной поддержки малого бизнеса в России, оказывают разные инстанции. К ним относятся:

1. Администрация города – предоставление необходимой информации.
2. ТПП (Торгово-промышленная палата) – бесплатное консультирование по вопросам права, развития компаний, маркетинга и др. Оказание помощи для участия малого и среднего бизнеса в выставках федерального и международного уровня.
3. Фонд поддержки предпринимательства – проведение профессиональной экспертизы бизнес-проектов, составленных предпринимателями. В случае их одобрения – выделение финансирования на развитие предприятия.
4. Бизнес-инкубаторы – создание эффективной инфраструктуры: предоставление площадей под офис, бизнес-консультации, рекламные проекты, содействие в привлечении инвестиций.

5. Венчурные и гарантийные фонды – финансовая помощь перспективным стартаперам и молодым бизнесменам, выделение грантов.

6. Центр занятости населения – поддержка безработных граждан, которые планируют открыть свое дело.

7. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса в Москве (фонд поддержки малого бизнеса) - Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (Московский гарантийный фонд) помогает малым и средним компаниям привлечь финансирование при нехватке обеспечения (залога). Фонд выступает Поручителем за субъекты МСП Москвы перед банками-партнерами и другими кредиторами.

Любая программа помощи бизнесменам ограничена сроками и выделенными на неё средствами.

Существуют фонды для поддержки малого бизнеса, как коммерческие, так и некоммерческие. Вот основные их виды:

- фонды поручительства и гарантии (помогают в получении льготных кредитов, предоставляют гарантии и поручительство);
- бизнес-инкубаторы (позволяют предприятиям среднего бизнеса работать и развиваться на своей территории);
- бизнес-школы (направлены на повышение квалификации руководителей и служащих);
- инвестиционные фонды (помогают реализовать инвестиционный проект, предоставляя инвестиции владельцам среднего бизнеса);
- венчурные фонды (дают возможность предприятиям инвестировать свободные средства в разные сферы экономики за счёт фонда).

Развитие предпринимательства в регионах России является одной из важнейших задач, которую ставит перед собой Правительство Российской Федерации. Правительство Российской Федерации предприняло ряд мер по созданию благоприятного климата для развития частного предпринимательства в России. Были упрощены процедуры регистрации предприятий, уменьшено количество проверок со стороны контролирующих органов, а также разработано несколько программ помощи начинающим предпринимателям. Еще одной серьезной проблемой, препятствующей развитию предпринимательства в регионах России, является сложность получения кредитов.

Большинство банков предпочитают работать с крупными корпорациями, выдача микрокредитов частным предпринимателям представляет для них небольшой интерес.

Развитие предпринимательства в регионах России связано, прежде всего, с посреднической деятельностью при торговле и предоставлением различных услуг. Как правило, частные предприниматели начинают свою деятельность с открытия магазина или небольшой мастерской. В настоящее время на территории России огромной популярностью пользуются автомобильные мастерские и автомойки, где многие россияне предпочитают обслуживать свой автомобиль.

К сожалению, развитие частного предпринимательства в регионах России практически не затронуло высокотехнологичные сферы. Если во многих

странах мира небольшие частные компании занимаются разработкой различных технических новинок, то в настоящее время в нашей стране подобных компаний практически не существует. Несмотря на то, что в нашей стране есть множество людей, имеющих оригинальные технические идеи, найти финансирование для проведения конструкторской разработки или создания опытных образцов крайне сложно.

Правительство Российской Федерации разработало комплекс мер для помощи лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью. В соответствии с действующими постановлениями Правительства, значительно упростился процесс регистрации компаний, снизилось количество проверок, а также появилась возможность получения грантов или льготных кредитов для развития предприятий.

Развитие предпринимательской деятельности в регионах России связано с созданием целого ряда сообществ, которые помогают как начинающим предпринимателям, так и крупным компаниям в развитии бизнеса и поиске надежных партнеров. Одной из основных проблем, с которой сталкивается предприниматель, является отсутствие дешевых кредитов, которые могут быть использованы для пополнения оборотных средств или модернизации оборудования на предприятиях, а также закупки необходимых технологий.

Настоятельной необходимостью является декриминализация малого бизнеса. Чрезвычайно важно также расширение инновационной и научной деятельности малых предприятий в интересах развития всех сфер российской экономики. В настоящее время существует много фондов содействия кредитованию малого бизнеса, которые работают в 2-х направлениях: во-первых, кредитуют банки, участвующие в программе микрофинансирования, и полученная сумма используется только в качестве микрокредитов. Второе направление заключается в привлечении малого бизнеса, ключевой момент заключается в том, что, если предприниматель берет микрокредит, фонд свободно может выступить его поручителем.

Так как именно он разрабатывает программу и ее условия, а также приглашает к содействию банки и другие кредитные учреждения.

Государство реализует различные программы, среди которых особое место занимают субсидии, предоставляемые безработным региональными службами занятости на открытие собственного дела, а также программы Минэкономразвития РФ по предоставлению грантов начинающим предпринимателям.

Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности. По оценкам экспертов, в нашей стране есть богатые возможности для реализации венчурных проектов. Прежде всего, венчурных инвесторов интересуют промышленная реструктуризация, новые технологии и малый бизнес. Предполагается, что именно эти секторы экономики станут объектами рискованных инвестиций.

В настоящее время развитием малого бизнеса и направлением частного предпринимательства на путь инвестиций на государственном уровне занялись уже более основательно.

Для активизации венчурной деятельности в России необходима разработка комплексного подхода, охватывающего законодательную область, макроэкономическое регулирование, институциональное развитие, процессы стандартизации.

Такой подход будет способствовать развитию венчурной деятельности, повышению предпринимательской активности. Более того, активное развитие этих процессов как внутри страны, так и в международном масштабе послужит достижению важнейших государственных целей: оздоровлению инновационной сферы и ее соответствию мировому уровню, усилению конкурентоспособности российской экономики путем выхода на мировые наукоемкие рынки.

Согласно статистическим данным, около 30% предприятий малого бизнеса прекращают свою деятельность уже после года работы. В основном причинами являются высокая конкуренция и нехватка средств. Решением данной проблемы может стать кредитование на выгодных условиях: под низкую процентную ставку и достаточно длительный срок выплаты [40].

Список использованных источников

1. Государственная служба Российской Федерации: Основы управления персоналом [Текст] / под общей ред. В.П. Иванова. - М.: Известия, 2021. - 307 с.
2. Гинтова М.А., Жулин А.Б., Костырко А.А., Плаксин С.М., Синятуллина Л.Х. Реинжиниринг государственных услуг, комплексных сфер государственного регулирования: вопросы методологии // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2021. - №1. С. 7 – 25.
3. Гребнев Л.Г. Образование: услуга или жизнь? // Вопросы экономики. - 2022. - №3. - С. 35.
4. Ильинский И.М. Образование, молодежь, человек (статьи, интервью, выступления). – М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2019. – 560с.
5. Официальный сайт Администрации Пушкинского р-на Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. URL: https://gov-spb.osinit.com/gov/terr/reg_pushkin/social_protection/

Егорова С.К.

Д.э.н., проф. Московской международной академии

Кузнецова Д.С.

магистрант Московской международной академии

Методика анализа финансового состояния и устойчивости предприятия

Аннотация. Система управления финансовой устойчивостью — одна из важнейших составляющих комплексного механизма поддержания финансового благополучия предприятия, характеризует результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам, наращивать свой экономический потенциал.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые показатели, финансовый риск.

Egorova S.K.

Doctor of Sciences, Professor of the Moscow International Academy

Kuznetsova D.S.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Methodology for analyzing the financial condition and sustainability of the enterprise

Abstract. The financial stability management system is one of the most important components of an integrated mechanism for maintaining the financial well-being of an enterprise, characterizes the result of its current, investment and financial development, contains the necessary information for the investor, and also reflects the ability of the enterprise to meet its debts and obligations, to increase its economic potential.

Keywords: financial stability, financial indicators, financial risk.

Анализ финансового состояния и устойчивости предприятия является одним из этапов оценки бизнеса. Он служит основой понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков. Результаты финансового анализа влияют на:

- выбор методов оценки;
- прогнозирование доходов и расходов предприятия;
- на определение ставки дисконта, применяемой в методе дисконтированных денежных потоков;
- на величину мультипликатора, используемого в сравнительном подходе.

Оценщик в рамках процедуры анализа финансово-хозяйственной деятельности может пользоваться самыми разными источниками информации.

Разумеется, основным источником является бухгалтерская отчетность предприятия. Однако ни в коем случае нельзя пренебрегать дополнительными

источниками – статистическими данными, учетной политикой предприятия, информацией в сети Интернет и т.д. Только использование различных источников поможет увидеть истинную картину финансового состояния предприятия.

Этапы анализа финансового состояния предприятия:

1. Анализ имущественного положения предприятия. Анализ имущественного положения позволяет сделать вывод о его качественном изменении, оценить структуру имущества предприятия и его источники.

2. Анализ финансовых результатов. На этом этапе оцениваются абсолютные и относительные показатели деятельности предприятия: прибыль, рентабельность (продаж, основной деятельности, совокупного капитала и т.д.) и многие другие.

3. Анализ финансового состояния. Заключительный этап позволяет выяснить, каково финансовое положение предприятия. Причем финансовое состояние организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. По итогам анализа определяется тип финансовой ситуации на предприятии: абсолютная независимость, нормальная независимость, неустойчивое финансовое или кризисное финансовое состояние.

Анализ финансов предприятия необходим для определения положения субъекта коммерческой деятельности. При этом основной интерес представляют объемные и динамические показатели движения производства. Финансовое состояние может существенно влиять на производство.

Смысл этого действия – оценить и спрогнозировать будущее предприятия, используя при этом бухгалтерский учет и отчетность. Основные задачи, которые преследуются при этом:

1. Оценка финансового состояния коммерческой структуры.
2. Определение силы влияния факторов посредством выявления отклонений показателей.
3. Прогнозирование финансового состояния предприятия.
4. Подготовка и обоснование управленческих решений, которые позволяют улучшить фактическое положение коммерческой структуры.

Анализ финансового состояния предприятия может быть, как внешним, так и внутренним.

Первый определяется интересами сторонних субъектов и осуществляется по публичным данным. Внутренний финансовый анализ осуществляется непосредственно работниками предприятия. При этом не упускается из виду соотношение финансового состояния предприятия и темпов производства.

Особенное внимание уделяется выручке и прибыли. Выручка при реализации продукции обеспечивает прибыль, которая выступает в виде основного показателя положения в коммерческой структуре. Она является финансовым критерием эффективности работы отдельных предприятий. Так, если оно убыточно, и выручка не позволяет покрывать текущие затраты, то это значит, что нет прибыли.

И что финансовое положение коммерческой структуры весьма плохое и необходимы качественные конструктивные изменения. Но чтобы принимаемые решения были успешными, необходимо провести полноценный анализ финансов предприятия. При этом первостепенное внимание уделяется прибыли.

Чтобы произвести более комплексную оценку, рассматривается ее доля в текущих затратах. Это и называется рентабельностью. В совокупности эти два показателя предоставляют достаточно полную картину финансового положения коммерческой структуры.

Допустим, что нам необходимо рассмотреть ситуацию, сложившуюся с определенным предприятием, и выяснить причину его проблем. Для этой цели проводится анализ финансового состояния предприятия. Методика его реализации должна предполагать наличие единого унифицированного подхода, дабы можно было сопоставлять результаты разных периодов. Используемые данные предоставляются бухгалтерией. Они преобразовываются в форму аналитических таблиц для более легкой работы. Затем начинается самая важная часть работы проведения анализа финансовой деятельности предприятия:

1. Оценка ликвидности и платежеспособности. Это необходимо для выяснения краткосрочных перспектив. И для этого лучше всего подходит способность своевременно и в полном объеме осуществлять расчеты по краткосрочным обязательствам. Параметр ликвидности предполагает, что у предприятия есть достаточно оборотных средств для выполнения имеющихся обязательств. Платежеспособность подразумевает наличие денег и их эквивалентов, достаточных для погашения обязательств. Анализ финансовой отчетности предприятия проводится по активам, сгруппированным по степени убывания ликвидности. Краткосрочные обязательства идут в пассиве. Группируются они по степени срочности их погашения.

2. Оценка финансовой устойчивости. Базируется на анализе данных о собственных и привлеченных средствах в обороте. Используется для характеристики степени независимости предприятия от рынка ссудного капитала. Также этот показатель может быть использован для оценки рационального использования оборотных средств. Анализ деловой активности. Проводится с целью выяснения результативности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Характеризует скорость оборота активов и обязательств (всех или их части).

3. Анализ рентабельности. Используется для выяснения того, насколько эффективно предприятиями используются средства для получения прибыли. Экономическая интерпретация этого анализа – сколько необходимо потратить для заработка одной денежной единицы или сколько получают на одну вложенную д. е.

4. Обобщающий анализ финансовой деятельности предприятия. Является комплексной окончательной оценкой. Подготавливается как основание для управленческих решений по оптимизации деятельности.

При анализе финансового состояния проводится оценка типа финансовой устойчивости.

Это определяется уровнем независимости от ссудного капитала и платежеспособностью. В первом случае конкретные числа получают благодаря расчету соотношений определенных статей и их разделов для активов и пассивов бухгалтерского баланса.

Анализ их структуры позволяет устанавливать причины (или хотя бы выяснять, где есть проблема) неустойчивости организации. Так, это может быть элементарно плохая организация работы со средствами, как собственными, так и заемными.

Всего различается четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Отличается высокой платежеспособностью, не зависит от кредиторов. Для покрытия затрат используются собственные оборотные средства.

2. Нормальная финансовая устойчивость, полностью обеспечивающая платежеспособность организации. Осуществляется бесперебойная производственная деятельность. Для покрытия затрат используется собственный оборотный капитал и долгосрочные кредиты.

3. Неустойчивость финансового состояния. Наблюдаются нарушения в платежеспособности, привлекаются заемные средства. Для покрытия затрат используется собственный оборотный капитал, долго- и краткосрочные займы.

4. Кризисное финансовое состояние. В таком случае предприятие пребывает на грани банкротства и неплатежеспособно. Для покрытия затрат используются все возможные источники.

Анализ финансовых результатов предприятия позволяет решить, к какому именно типу необходимо отнести коммерческую структуру. В этом помогает ряд коэффициентов.

Рассмотрим самые важные показатели. Работа с этими данными позволяет обозначить проблемные места.

Наибольшую значимость имеют:

1. Коэффициент капитализации. Отображает соотношение заемных и собственных средств. Чем меньше его значение, тем лучше. Большую роль при этом играет и сфера деятельности. Так, если говорить о производствах, то при достижении коэффициента значения 0,7 следует говорить о критических проблемах. Если он равен единице, то финансовая устойчивость сомнительная. Тогда как для предприятий торговой сферы он может достигать двух, трех и даже четырех.

2. Коэффициент мобильности собственного капитала. Он показывает, сколько денежных средств находится в мобильной форме, которая позволяет относительно свободно маневрировать ими. Нормативное значение для него колеблется в диапазоне от 0,2 до 0,5.

3. Коэффициент финансовой устойчивости. Используется для выражения удельного веса источников формирования ресурсов, что привлекаются организацией в общем количестве всех средств.

4. Коэффициент финансирования. Позволяет узнать, какая часть деятельности организации обеспечивается собственными источниками средств, а какая – заемными. Если этот показатель сильно уменьшается, то это говорит о возникновении неплатежеспособности коммерческой структуры, поскольку большая часть ее имущества формируется благодаря кредитам.

5. Коэффициент заемных средств. Показывает удельный вес задолженности

в общей сумме источников имущества организации. Рекомендуется, чтобы этот показатель не превышал значения в 0,3.

Анализ финансового состояния предприятия и оценка сложившегося положения во многом зависят от цели, задач и интересов пользователей конечной информации.

Каждый этап анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия требует не только умения рассчитывать большое количество показателей и коэффициентов, но и способности правильно их «читать». Только глубокое понимание смысла всех показателей и их связей позволит правильно интерпретировать результаты расчетов.

Существует достаточно много программных решений для внутреннего анализа финансового состояния предприятия. Однако оценщику бизнеса данные предоставляются на бумаге или в промежуточном формате, поэтому мы рассмотрим только программы, рассчитанные на анализ финансового состояния по внешним данным.

Таковыми продуктами могут пользоваться банки или работники консалтинговых компаний. Восстановление платежеспособности необходимо достичь за счет финансово-хозяйственной деятельности именно должника.

Таблица 1

Программы, рассчитанные на анализ финансового состояния предприятия

Программа	Краткое описание
Альт-Финансы (Альт-Инвест)	Используя данные стандартной бухгалтерской отчетности, можно провести анализ: <ul style="list-style-type: none"> – структуры баланса и динамики его статей; – чистого оборотного капитала и структуры затрат; – прибыльности; – ликвидности; – финансовой устойчивости; – оборачиваемости активов и пассивов; – рентабельности и др.
ФинЭк Анализ (Южная аналитическая компания)	Проводит анализ: <ul style="list-style-type: none"> – сравнительного аналитического баланса; – платежеспособности; – рыночной устойчивости; – финансовой устойчивости; – ликвидности баланса; – деловой активности; – прибыли и рентабельности; – финансовых результатов; – финансовой устойчивости; – денежных потоков; – состояния основных средств; – финансового состояния и др.

ПК «Финансовый аналитик» (ИНЭК)	Позволяет: <ul style="list-style-type: none"> – использовать методику ИНЭК; – учитывать отраслевую и хозяйственную специфику бизнеса; – реализовывать собственные методики финансового анализа и многое другое.
Ваш финансовый аналитик 2 (audit-it.ru)	Позволяет: <ul style="list-style-type: none"> – рассчитать почти все основные финансовые показатели по данным бухгалтерской отчетности; – учесть отраслевую специфику; – создать рейтинг финансового состояния для оценки положения организации.
Финансовый анализ + Оценка бизнеса (ООО «Константа»)	Анализ финансового состояния предприятия + оценка стоимости бизнеса тремя методами: <ul style="list-style-type: none"> – оценки избыточной прибыли при сохранении текущих условий; – оценки избыточной прибыли при указании периода использования гудвилла; – оценки стоимости предприятия на основе модифицированной модели Ольсона.
Audit Expert (Expert Systems)	Аналитическая система диагностики, оценки и мониторинга финансового состояния одного или группы предприятий на основе данных финансовой и управленческой, в том числе консолидированной отчетности. Есть функция экспресс-анализа финансового состояния предприятия.

Признаками возникновения кризиса являются: неспособность расчетов с кредиторами, преобладание сумм безнадежной дебиторской задолженности, нехватка оборотных средств, а также неравномерный производственный цикл.

Список использованных источников

1. Балдин, К.В. Управленческие решения: учебник / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин. – 9-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 495 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573213>

2. Стратегическое управление: учебник / И.К. Ларионов, А.Н. Герасин, О.Н. Герасина и др.; под ред. И.К. Ларионова. – 3-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 235 с.: ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496214>

3. Быкадеров, В.А. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: Приор, 2023. – 295 с.

4. Витрянский, В. В. Банкротство: ожидание и реальность // Экономика и жизнь. - 2021. - №49. - 20-26 с.
5. Зельнер, Альбрехт Введение в международный менеджмент. Институциональная перспектива. Учебник / Альбрехт Зельнер. - М.: Европейский Дом, 2020. - 257 с.
6. Ковалев, А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 4-е изд., исправл. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2020. – 208 с.
7. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 768 с.
8. Панков, Д.А. Современные методы анализа финансового положения. – Мн.: ООО «Профит», 2023. – 237 с.
9. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 306 с.
10. Пястолов, С.М. Анализ финансового состояния предприятия: Учебник. – 2-е изд., Стереотип. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 333 с.
11. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: Издательство «Торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 412 с.
12. Толкачева, Н.А. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие / Н.А. Толкачева. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 231 с.: ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452809>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-8874-8. – DOI 10.23681/452809. – Текст: электронный.

Жаркова С.Л.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Артюхова О.В.

магистрант Московской международной академии

Система кадрового обеспечения муниципального управления

Аннотация. Кадры муниципального управления — это совокупность работников, профессионально выполняющих функции муниципального управления или способствующих их осуществлению, а также обеспечивающих управление муниципальным хозяйством.

Квалификация кадров, понимание работниками своих задач и отношение к делу являются решающими факторами эффективности муниципального управления.

Основной костяк кадров муниципального управления составляют муниципальные служащие. В работе рассматриваются требования, предъявляемые к муниципальным кадрам, роль и значение кадрового потенциала, влияние квалифицированных кадров на работу всей системы.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, муниципальное управление, эффективность

Zharkova S.L.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Artyukhova O.V.

Master's degree student of the Moscow International Academy

The system of personnel support for municipal management

Abstract. The personnel of municipal management is a set of employees who professionally perform the functions of municipal management or contribute to their implementation, as well as ensure the management of municipal economy.

Staff qualifications, employees' understanding of their tasks and attitude to business are crucial factors in the effectiveness of municipal management.

The main backbone of the personnel of the municipal administration consists of municipal employees. The paper examines the requirements for municipal personnel, the role and importance of human resources, the influence of qualified personnel on the work of the entire system.

Keywords: staffing, municipal management, efficiency

Повышение эффективности деятельности органов муниципального управления невозможно без развития профессионализма служащих. Кадровое обеспечение органов муниципального управления реализуется через государственную кадровую политику, цель которой - создание целостной системы формирования и

эффективного использования трудовых ресурсов, развития кадрового потенциала органов государственного управления и самоуправления, различных отраслей экономики и сфер деятельности.

Механизм кадрового обеспечения муниципального управления включает систему нормативных документально признанных принципов, форм, методов, средств, а также порядок осуществления кадровой деятельности. Эти меры и порядок предполагают взаимодействие специальных подразделений и людей в сфере организации управления, образовательной, нормативно-правовой, финансовой, нравственно-психологической. Лишь системность всех элементов кадрового компонента обеспечивает эффект функционирования всей системы государственной службы.

В современных российских условиях профессиональное образование необходимо осуществлять одновременно с перестройкой системы управления, организации труда и кадровой работы. Целесообразно, не только фундаментальное обучение и переподготовка руководящих кадров, но и разработка и практическая реализация специальных программ кадрового обеспечения муниципального управления.

Проблема формирования корпуса высококвалифицированных служащих сводится не только к выявлению и обучению способных людей, важными становятся вопросы, как удержать их в сфере муниципального управления, заставить проявить организаторские качества.

Во-первых, необходима целенаправленная организация обучения молодых менеджеров по специальным программам. Содержание этих программ чаще всего индивидуально.

Во-вторых, для данной категории работников выстраивается определенная система должностного продвижения, предусматривающая возрастающую ответственность, в том числе финансовую. Ошибки в работе неминуемы, поэтому необходима рациональная мотивация.

Работа с кадрами в органах власти является результатом интеллектуально-политической деятельности совместных усилий ученых, политиков, практиков. Не до конца разработанным остается механизм участия граждан в выработке и реализации государственной кадровой политики. В этих целях необходимо активизировать форму их прямого участия в принятии кадровых решений; шире использовать договоры о согласии и взаимодействии между различными ветвями власти, социально-политическими силами, субъектами Российской Федерации и федеральным центром.

Правовой аспект работы с кадрами в органах государственной власти означает учет в ней прав гражданина, строгое правовое регулирование основных кадровых процессов и отношений.

В вопросах работы с кадрами в органах государственной власти существуют два регулятора: закон, обязательный для исполнения под угрозой применения государственных санкций, и мораль, нравственные ценности общества.

На современном этапе развития российского общества одной из наиболее важных задач является построение эффективного государства, преодоление

серьезных недостатков в организации и функционировании системы органов власти.

Решение данной задачи требует модернизации государственной и муниципальной службы, которая должна стать открытой, конкурентоспособной и престижной, ориентированной на результативную деятельность по обеспечению исполнения полномочий государственных и муниципальных органов, оказанию государственных услуг, активно взаимодействовать с институтами современного общества. Именно государственная и муниципальная служба в органах власти призвана претворять в жизнь политику государства в области культуры, образования, экономики и социального развития.

Необходимо восстановить целевое государственное распределение для определенной части выпускников ВУЗов, получивших специальности государственного и муниципального управления.

Также представляется, что необходимо создать Федеральный банк кадрового резерва для обеспечения руководства государства информацией справочного и аналитического характера о состоянии кадрового резерва для государственной и муниципальной службы. Нужно обеспечить гласность и открытость при формировании резерва кадров. Государственные и муниципальные служащие должны знать, как функционирует механизм назначения на должности руководителей, какие гарантии продвижения по службе высокопрофессиональных, талантливых специалистов, а также какие существуют препятствия на пути карьеристов и других лиц, не имеющих право занимать должности в руководящем составе.

Необходимо более четко определить критерии подбора и расстановки кадров государственной и муниципальной службы, позволяющие объективно оценивать кандидатов к выдвижению, снижающие вероятность, ошибочность кадровых назначений, выработать механизм ответственности руководителей за ошибки при назначении кадров.

Список использованных источников

1. Муниципальное право России: учебник для вузов [Текст] / под ред. А.С Прудникова, А.М. Никитина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 320 с.
2. Ноздрачева, А.Ф. Государственная служба [Текст] / А.Ф. Ноздрачева. - М.: Юрайт, 2019. - 314 с.
3. Овсянко, Д.М. Государственная служба РФ [Текст] / Д.М. Овсянко. - М.: НОРМА, 2019. - 334 с.
4. Пикулин, А.В. Система государственного управления [Текст] / под ред. А.В. Пикулин. - М.: ЮНИТИ, 2020. – 307 с.
5. О совершенствовании системы госуправления. URL: <http://sv.stavregion.ru/govdep/govsk/gov/referentura/analitika-po-krayu/o-sovershenstvovanii-sistemy-gosupravleniya/>

Железнякова Е.А.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Зайцев И.Ф.

магистрант Московской международной академии

Методы финансового анализа

Аннотация. Статья посвящена актуальной в настоящее время теме финансового анализа в управлении предприятием, а также особенностей применения методов анализа в деревообрабатывающей промышленности. В работе акцентируем внимание на проблемы, которые связаны с темой дополнения и адаптации стандартных методов финансового анализа в зависимости от специфики деятельности.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый анализ, управленческие решения, затраты, финансовый учет, деревообрабатывающее производство, государственный контроль.

Zheleznyakova E.A.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management
and marketing of the Moscow International Academy

Zaytsev I.F.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Abstract. The article is devoted to the currently relevant topic of financial analysis in enterprise management, as well as the specifics of the application of analysis methods in the woodworking industry. In this paper, we focus on the problems that are related to the topic of supplementing and adapting standard methods of financial analysis, depending on the specifics of the activity.

Keywords: financial management, financial analysis, management decisions, costs, financial accounting, woodworking production, state control.

Финансовая деятельность предприятия как комплексная система управления материальными, денежными и информационными потоками является основополагающим аспектом эффективного функционирования современной организации, определяющим ее конкурентоспособность на рынке и возможности дальнейшего развития. Финансовый менеджмент трансформирует эту систему в гибкую и динамичную структуру, способную оперативно реагировать на изменения внешней среды посредством комплексного анализа имеющихся ресурсов и принятия обоснованных решений, направленных на рациональное распределение капиталовложений и оптимизацию финансово-хозяйственной деятельности для достижения поставленных целей на кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

Одним из ключевых инструментов финансового менеджмента является финансовый анализ как сложившаяся совокупность теоретических положений и эмпирических методик количественной оценки многочисленных параметров, характеризующих результаты хозяйственной деятельности предприятия. Данный комплексный подход позволяет на основе сбора, систематизации и статистической обработки исходных финансовых данных всесторонне оценить эффективность производства и сбыта продукции, динамику объемов активов и источников финансирования, рентабельность основных и вспомогательных операций, а также выявить резервы для повышения прибыльности и оптимизации структуры капитала [4].

Проблемы и методы финансового анализа широко рассматриваются как в отечественной, так и в иностранной литературе. Так, например, из российских ученых активно углублялись в тему проведения финансового анализа Ковалев В.В., Савицкая В.Г., Ковалев В.В., Филатова Т.В. и другие. Из зарубежных авторов наиболее яркими примерами в изучении особенностей финансового анализа можно назвать Ван Хорна Дж. К., Ваховича Дж. М., Бригхэма Ю. Ф., Гапенски Л. и других.

Теоретическая основа исследования опирается на масштабную базу научных трудов, раскрывающих различные грани финансового менеджмента как многоаспектной дисциплины. Особое внимание уделяется количественным методам финансового анализа, позволяющим коммерческим структурам объективно оценивать результаты хозяйственной деятельности на основе статистической обработки бухгалтерских данных.

Зарождение финансового менеджмента как самостоятельной научной области произошло во второй половине двадцатого столетия на фоне трансформации рыночных институтов и усложнения финансовых взаимоотношений бизнес-структур. Именно тогда были заложены основы интегрированного подхода к управлению денежными потоками и финансовыми ресурсами предприятий.

С точки зрения практической применимости финансовый менеджмент можно рассматривать как систему, направленную на рациональное использование денежных средств организации и оптимизацию механизмов их привлечения. Указанная система включает в себя объект и субъект управления, а также ряд функциональных блоков и подразделений.

Объектом управления выступают финансовый капитал компании, источники его формирования и финансовые взаимодействия с контрагентами. Субъектами являются собственники, финансовый департамент и структурные подразделения.

Главной целью финансового менеджмента является обеспечение устойчивого роста стоимости бизнеса для акционеров в средне- и долгосрочной перспективе. Для достижения этого основополагающего показателя реализуются функциональные задачи, детально представленные на рисунке 1.

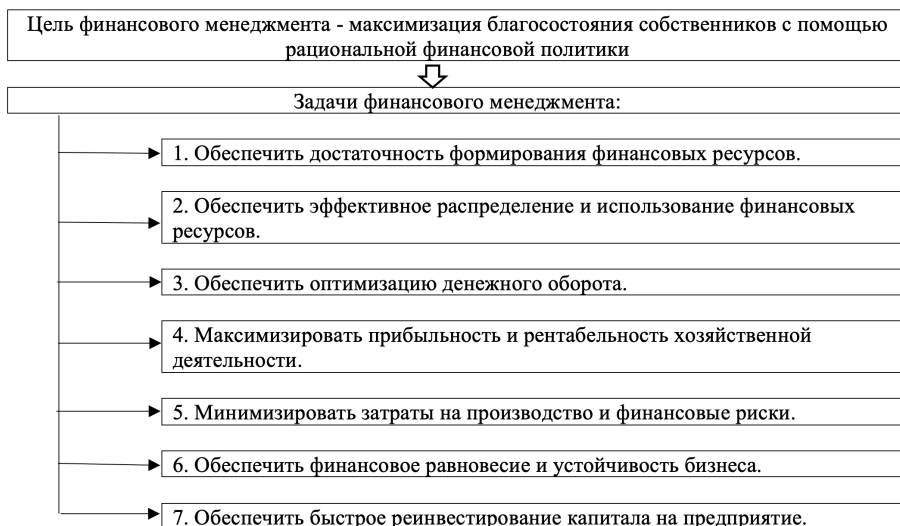


Рис. 1 – Цель и задачи финансового менеджмента

Финансовый менеджмент как методологическая база принятия управленческих решений опирается на глубокий анализ различных источников информации, характеризующих деятельность компании в динамике ее взаимодействия с внешней средой. Ключевые данные включают результаты бухгалтерского, управленческого учета и отчетности, макроэкономические прогнозы, регулятивные требования, отчеты банков и фондовых структур.

Умелый анализ сложившейся финансово-хозяйственной ситуации является профессиональным качеством высочайшей значимости для финансового менеджера, призванного принимать обоснованные решения в условиях динамично меняющейся внешней среды. Под финансовым анализом понимается многоуровневый процесс сбора, структуризации и количественной оценки накопленной финансовой информации для целей планирования и прогнозирования [3].

Для достижения поставленной цели проводится всесторонняя диагностика финансовой деятельности организации на основе комплексного применения системного анализа взаимосвязанных параметров и показателей. Это предполагает оценку ключевых характеристик в статике и динамике с использованием развёрнутого инструментария горизонтального, вертикального и смешанного анализа бухгалтерской отчётности, методов расчёта показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, оборачиваемости активов и капитала, деловой активности на основе взаимосвязанных групп коэффициентов и отношений.

Детальный учёт специфики деятельности компании, наличия и качества исходных данных позволяет применить наиболее оптимальные модификации основных подходов финансового анализа, описанных в теоретической части. Комплексная оценка взаимосвязанных показателей различных аспектов деятельности на основе значительного фактического материала обеспечивает многоаспектную характеристику сильных и слабых сторон компании.

Итоговый этап включает систематизацию, синтез и интерпретацию полученных результатов многоаспектного анализа в динамике с целью выявления тенденций, формулировки обоснованных выводов и рекомендаций по совершенствованию финансовой деятельности и перспективам развития компании [2].

Таблица 1

Системы и методы финансового анализа

Система	Сущность анализа	Методы анализа
Горизонтальный (или трендовый) финансовый анализ	Тщательный анализ изменений ключевых показателей бухгалтерской отчетности по ряду последовательных отчетных циклов позволяет выявить общие закономерности преобразования их количественных характеристик, обозначаемые как тенденция (или тренд) развития. Глубокое исследование динамики показателей в длительном временном периоде способствует комплексной оценке темпов нарастания или снижения отдельных параметров каждой из сфер деятельности компании, нашедших отражение в бухгалтерской отчетности.	
Вертикальный (или структурный) финансовый анализ	Предоставление финансового отчета в виде относительных показателей. Вертикальный анализ баланса заключается в определении удельного веса каждой статьи баланса в общем итоге	- структурный анализ активов; - структурный анализ капитала; - структурный анализ денежных потоков и другие

<p>Сравнительный финансовый анализ</p>	<p>Базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей. Такой анализ составляет основу организуемого на предприятии контроллинга текущей финансовой деятельности</p>	<p>Сравнительный анализ финансовых показателей данного предприятия и среднетраслевых показателей. Сравнительный анализ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного предприятия. Сравнительный анализ отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей</p>
<p>Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ)</p>	<p>Базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей финансовой деятельности предприятия между собой. В процессе использования этой системы анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные результаты финансовой деятельности и уровень финансового состояния предприятия</p>	<ul style="list-style-type: none"> - коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия; - коэффициенты оценки платежеспособности (ликвидности) предприятия; - коэффициенты оценки оборачиваемости активов; - коэффициенты оценки оборачиваемости капитала; - коэффициенты оценки рентабельности и другие

Интегральный финансовый анализ	Позволяет получить наиболее углубленную (многофакторную) оценку условий формирования отдельных агрегированных финансовых показателей.	<ul style="list-style-type: none"> - система интегральной оценки по модели Дюпона; - система SWOT-анализа финансовой деятельности; - объективно ориентированная система Microsoft; - интегральная система портфельного заказа и другие
Анализ с помощью расчета финансовых показателей	Позволяет изучить взаимосвязи между различными элементами отчетности. Представляя собой относительные величины, финансовые коэффициенты позволяют оценить показатели в динамике и сопоставить результаты деятельности предприятия с отраслевыми и результатами предприятий-конкурентов, а также сравнить их со стандартами.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Показатели финансовой устойчивости (характеризующие систему финансирования). 2. Показатели платежеспособности и ликвидности (характеризующие систему трансформации в определенные активы и их преобладание над обязательствами). 3. Показатели прибыльности и рентабельности (доходности). 4. Параметры деловой активности (характеризуют параметры оборачиваемости и золотого правила экономики). 5. Показатели инвестиционной и рыночной активности.

Финансовые показатели демонстрируют исключительно высокую степень разнообразия и гибкости применения, поскольку каждый из них обладает уникальной смысловой нагрузкой и позволяет в полной мере охарактеризовать

специфику отдельных аспектов деятельности компании.

Высший уровень управления уполномочен осуществлять обоснованный выбор набора и перечня рассчитываемых коэффициентов и показателей в зависимости от профиля деятельности организации, отраслевых особенностей и специфики реализуемых бизнес-процессов. При этом осуществляется динамический мониторинг значений показателей, оценка их трендов, а также анализ влияния изменений параметров на уровень экономической устойчивости организации и степень деловых рисков в разрезе функциональных подразделений и направлений деятельности.

Такая гибкая система финансового мониторинга на основе многоаспектного применения широкого спектра коэффициентов позволяет обеспечить всесторонний контроль за финансовой устойчивостью компании и снизить потенциальный уровень экономической угрозы в условиях динамично изменяющейся внешней среды.

Наличие совершенной, всеобъемлющей и интегрированной системы учета, а также пронизательного, многогранного и аналитического инструментария финансового анализа является критически важным фактором, определяющим возможность руководства организации принимать обоснованные, взвешенные и перспективные финансовые решения, получая при этом полную, исчерпывающую и достоверную информацию о текущем финансовом состоянии предприятия, его активах, обязательствах, доходах и расходах, что позволяет сформировать цельную картину финансового положения компании [1].

Проведение всестороннего, глубокого и тщательного финансового анализа имеет крайне важное, ключевое и первостепенное значение для предприятий лесоперерабатывающей отрасли. Несмотря на разнообразие видов деятельности и производимой продукции в рамках этой индустрии, статистические данные показывают, что на сегодняшний день перерабатывается и используется лишь около 25% от общего объема заготавливаемого лесного сырья, в то время как доля готовой продукции составляет всего 11% от первоначального объема древесины, что негативно сказывается и оказывает существенное давление на общую рентабельность данной отрасли промышленности, уровень которой в среднем не превышает 12,2% [5].

Одним из ключевых, решающих и наиболее значимых факторов, непосредственно влияющих на уровень рентабельности предприятий лесоперерабатывающей промышленности, являются производственные затраты, связанные с многоэтапным процессом переработки сырья. Лесоперерабатывающие предприятия используют последовательную, поэтапную и многостадийную обработку исходных материалов с применением комплекса взаимосвязанных, взаимозависимых и согласованных операций для получения конечной готовой продукции. Многоэтапный подход к производству включает в себя всесторонний анализ существующих производственных процессов, выявление проблемных зон, узких мест и областей для оптимизации, а также последующую реализацию соответствующих мероприятий по оптимизации производственных циклов и дальнейший мониторинг полученных результатов.

На первой ключевой стадии исследования затрат производства определяется себестоимость единицы выпускаемой продукции путем деления совокупной суммы всех производственных затрат, понесенных на изготовление определенного объема продукции, на фактический объем выпущенной продукции с целью детального распределения затрат на изготовление каждой единицы.

На последующей стадии осуществляется глубокий анализ и расчет совокупных затрат, необходимых для реализации и доведения каждой отдельной единицы продукции до конечного потребителя. На основе полученных результатов формируется итоговая величина полной себестоимости конечной продукции как суммы всех затрат, понесенных на этапах производства, хранения, транспортировки и реализации продукта.

Особое внимание уделяется тщательному анализу затрат, связанных с обеспечением высокого качества продукции. Выделяются две основные категории таких затрат: 1) профилактические расходы на предотвращение дефектов; 2) издержки по устранению выявленных дефектов на любой стадии жизненного цикла продукта.

Только детальное изучение указанных статей затрат позволяет сформировать объективное представление о финансовых затратах, необходимых для реализации требований к качеству конечной продукции.

Расходы на реализацию разнообразных профилактических мероприятий охватывают широчайший спектр затрат, целенаправленно направленных на предотвращение дефектов готовой продукции на любом этапе сложного и многоступенчатого производственного цикла - от закупки первичного сырья и вспомогательных комплектующих материалов до постоянного совершенствования квалификации персонала путем реализации разнообразных обучающих программ и курсов.

Используя самые передовые, новейшие, прогрессивные и инновационные образовательные технологии, основанные на глубоком понимании потребностей обучающихся и необходимости непрерывного совершенствования их профессиональных компетенций, осуществляется долгосрочный, тщательно спланированный и систематически контролируемый процесс всестороннего и комплексного повышения квалификации работников на всех уровнях, с постоянным мониторингом и оценкой степени усвоения полученных знаний, умений и навыков, а также регулярной и всесторонней оптимизацией рабочих программ и стандартов обучения в соответствии с быстро меняющимися требованиями и тенденциями рынка.

Для обеспечения безупречного качества конечной продукции и гарантии её полного соответствия строжайшим стандартам, проводится тщательный, многоуровневый и всесторонний аудит каждого потенциального поставщика сырья, материалов и компонентов, с детальной проверкой их производственных возможностей, систем контроля качества, экологических стандартов, а также сертификации всех производственных мощностей в соответствии с международными нормами и требованиями.

Комплексный, углубленный и всесторонний анализ всех затрат, связанных с разработкой, внедрением и постоянным совершенствованием профилактических мероприятий по предотвращению дефектов продукции на всех этапах производственного цикла, позволяет точно оценить объем необходимых финансовых вливаний и инвестиций, требующихся для достижения амбициозной, но крайне важной цели - нулевого уровня дефектов в выпускаемой продукции.

Расходы на устранение недостатков охватывают широкий спектр затрат, связанных с последующей модификацией, ремонтом, утилизацией или возвратом готовой продукции, не соответствующей требованиям качества. Сюда входят затраты на дополнительную обработку деталей и узлов с целью устранения выявленных дефектов или недоработок на этапе конечного контроля качества продукции, а также расходы на ремонт или замену значимых компонентов в случае выявления скрытых дефектов. Отдельную значимую статью затрат составляют мероприятия по утилизации отходов производства и ликвидации бракованной продукции в соответствии с требованиями природоохранного законодательства. Кроме того, сюда относятся все виды компенсаций и возмещений убытков клиентам за продукцию с выявленными недостатками.

Контроль затрат на качество является ключевым аспектом эффективного управления производственным предприятием и направлен на постоянный мониторинг всех расходов, непосредственно и косвенно связанных с обеспечением соответствия выпускаемой продукции установленным требованиям. Целесообразный контроль позволяет своевременно выявлять проблемные участки в технологическом процессе и операциях конечного контроля, снижать долю брака и отходов, оптимизировать затраты в целом. При этом необходим учёт, что предупредительные инвестиционные вложения в долгосрочной перспективе могут окупаться меньшими расходами на ликвидацию последствий дефектов, поэтому стремление к минимизации вторых не всегда оправдано с позиций достижения стратегических целей предприятия.

При реализации системы менеджмента качества, интегрированной в деятельность организации в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001, предприятию необходимо обеспечить комплексный глубокий анализ всех входящих и исходящих данных, относящихся к любой нововведенной концепции или проекту, охватываемым указанной системой управления.

Достижение задачи анализа достигается путем применения специализированного набора методик оценки проектных решений, включающих как количественные подходы, так и качественные методы. В рамках последних активно задействуются механизмы экспертных оценок с учетом позиций всех заинтересованных сторон. При необходимости повышения объективности оценки может быть привлечен внешний независимый аудитор.

Разработчики и внедрители указанной системы менеджмента качества должны располагать комплексной методологической и инструментальной базой, включающей как общепринятые, так и собственные методики анализа. Такая интегрированная методическая платформа позволяет обеспечить полноценную и всестороннюю оценку любых элементов и процессов, реализуемых в рамках

системы менеджмента качества организации с соблюдением требований международного стандарта.

Также деревообрабатывающая промышленность является достаточно капиталоемкой деятельностью, поэтому в рамках финансового анализа особое внимание уделяется рентабельности и оборачиваемости основных средств, в отличие от, например, сферы услуг.

При осуществлении всестороннего и глубокого анализа финансовых показателей, отражающих результаты деятельности предприятий лесопромышленного комплекса, крайне важно принимать во внимание целый ряд специфических факторов, характерных для данной отрасли и неразрывно связанных с ее уникальными особенностями. В Российской Федерации оборот древесины находится под строгим и бдительным контролем государства, что обусловлено первостепенной важностью лесных ресурсов для экономики страны. Государственный надзор в сфере оборота древесины осуществляется посредством Единой государственной автоматизированной информационной системы учета древесины и сделок с ней (ЛесЕГАИС), представляющей собой комплексную и высокотехнологичную систему, призванную обеспечить эффективный контроль на всех этапах движения древесины, начиная от ее заготовки и заканчивая переработкой и реализацией.

Таким образом, при проведении финансового анализа деятельности предприятий лесопромышленного комплекса недопустимо ограничиваться исключительно изучением финансовых результатов и динамики роста отдельных показателей. Вывод об эффективности производства не может быть сделан корректно и объективно без тщательного учета специфических особенностей отрасли, включая жесткое государственное регулирование оборота древесины посредством ЛесЕГАИС, что накладывает существенные ограничения на деятельность предприятий.

Следовательно, различные отрасли промышленности характеризуются своими уникальными особенностями, игнорирование которых при применении методик финансового анализа может привести к искажению результатов и некорректным выводам. Оценка финансового состояния организации не должна основываться исключительно на отдельных показателях, а проводиться с использованием комплексных моделей, позволяющих принять во внимание максимально широкий спектр факторов, присущих конкретной отрасли. Только такой многогранный и всеобъемлющий подход, учитывающий все нюансы и тонкости, позволит обеспечить объективность и высочайшую точность оценки финансового состояния предприятия.

Список использованных источников

1. Головащенко И.С., Аглиуллина А.А., Ларионова Г.Н. Модели мониторинга затрат на качество в практике деревообрабатывающих предприятий // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2023. - №5-1 (99). - С. 138-143
2. Захарян А.В., Шевченко Ю.С., Величко Н.К. Оценка ключевых финансовых показателей деятельности организации с целью повышения ее финансовой

- стабильности // Деловой вестник предпринимателя. - 2022. - №1 (7). - С. 83-91
3. Трусова А.С. Теоретические аспекты развития системы финансового планирования на предприятии // Инновационная наука. - 2022. - №4-2. - С. 77-78
 4. Фам Тхи Ким Оань, Кузьмина Э.В. Совершенствование методик оценки финансового состояния организаций в современных условиях // Вестник науки. - 2024. - №1 (70). - С. 45-49
 5. Ярова Т.В., Билалов И.И. Методы и технологии управления финансовыми ресурсами инновационной организации // Московский экономический журнал. - 2021. - №12. - С. 415-424

Кибук Т.Н.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Ефимов М.П.

магистрант Московской международной академии

Оценка эффективности инвестиционного проекта

Аннотация. Для чего нужна оценка эффективности инвестиционного проекта и какие методы существуют для ее проведения? В реальной ситуации проблема инвестирования в тот или иной проект может быть весьма непростой. Исследования зарубежной практики принятия инвестиционных решений показывают, что в большинстве западных компаний применяют несколько методов инвестиционной оценки, и при этом нередко используют их не как немедленное руководство к действию, а как информацию для размышления.

Ключевые слова: инвестиции, исследование рынка, рынок, эффективности инвестиционного проекта

Kibuk T.N.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Ефимов М.П.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Evaluation of the effectiveness of an investment project

Abstract. What is the purpose of evaluating the effectiveness of an investment project and what methods exist for its implementation? In a real situation, the problem of investing in a particular project can be very difficult. Research on foreign investment decision-making practices shows that most Western companies use several methods of investment assessment, and at the same time they often use them not as an immediate guide to action, but as information for reflection.

Keywords: investments, market research, market, efficiency of an investment project

Инвестиционный проект – план окупаемости инвестиционных вложений за счет будущих доходов.

Существует несколько видов моделирования: ресурсный; оценочный; сценарный; организационный; финансовый; комплексный.

Ресурсный вид моделирования показывает на потоки и запасы, каких-либо видов ресурсов. Ресурсов существует 4 вида: финансовый, материальный, информационный и человеческий.

В их задачу входит – показать динамику потоков, расчетов, скорости, оборачиваемость и т.д. Наиболее распространенные модели среди ресурсов:

– модель движения денежных средств;

- модель производства;
- модель товарооборота.

Наиболее распространенная модель является, модель движения денежных средств, так как деньги в современной экономике являются общим эквивалентом и без них сделать, что-либо невозможно, а ресурсы с высокой ликвидностью наиболее важны и жизненно необходимы для компании. Оценочный вид моделирования – его задача оценить, сравнить несколько вариантов решения.

Один из самых распространенных видов оценочных моделей являются:

- оценка налоговой нагрузки;
- оценка стоимости;
- оценка эффективности.

Оценка налоговой нагрузки помогает при налоговом планировании и помогает рассчитать налоговые платежи, как для каждого налога, так и совокупную налоговую нагрузку.

Есть несколько видов стоимости и существует несколько разных подходов к ее оценке.

Оценивать можно стоимость:

- имущества;
- компании как имущественного комплекса;
- отдельных бизнес-процессов;
- бизнеса в целом.

Качественная модель оценки стоимости позволяет оценить стоимость разными способами и комбинированно.

В оценке эффективности существует модель оценки инвестиционного проекта. Такая оценка проекта рассчитывается по принятым коэффициентам. Так же можно рассчитать довольно простым способом, если создать «портрет» экономики проекта для оценки экономического результата.

Существуют и другие виды оценки эффективности, такие как: оценка эффективности закупаемого оборудования. Такие решения несут в себе инвестиционный характер и имеют долгосрочные последствия, которые могут отразиться на себестоимости продукции или на сам продукт, и на результат всего дела компании.

Основная задача вариантных (сценарных) моделей – это рассчитать, спрогнозировать, смоделировать возможные варианты (сценарии) развития событий компании или проекта. Сценарная модель очень динамична и нуждается в большом количестве данных о внешних факторах. Данная модель позволяет предоставить для принятия решения несколько вариантов, тактических или стратегических альтернатив.

Из множества видов сценариев можно выбрать оптимальное решение с учетом минимальных рисков. Но нельзя забывать, что при изменении внешних факторов, часто меняется и ситуация и нужно стараться учитывать все факторы, чтобы написать правильный сценарий, по которому надо будет следовать.

Сценарий может корректироваться, пересматриваться в зависимости от изменения целей, интересов, появление новых факторов и т.д. В задачи

организационных моделей входит описание бизнес – процессов и организационных структур компании. Это позволяет улучшить качество управление и устанавливать направление для рабочих процессов.

Для описания бизнес – процессов существуют алгоритмы, которых необходимо придерживаться. Алгоритмы бывают различные, создавать организационные модели так же можно с помощью программных продуктов.

Одни из наиболее сложных бизнес – моделей являются финансовые модели. Их задача заключается в создании картины совокупности финансовых и экономических показателей. Такую модель можно строить как для компании, так и для проекта. Финансовая модель состоит из связки: балансы – финансовые результаты – движение денежных средств. Каждый элемент в этой связке соответствует трем основным типам финансовых отчетов и трем основным бухгалтерским формам:

- балансовый отчет;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет о движении денежных средств.

Данные отчеты отражают всю суть находящейся в них информации, а бухгалтерские формы – это формы отображающие информацию, которая утверждена Минфином для отчетности предприятий.

Эти три отчета отображают:

- активы и их источники образования;
- доходы, расходы и финансовый результат;
- платежи и денежные поступления, остаток и дефицит денежных средств.

Данные три отчета могут многое показать, из них можно рассчитать финансовые и экономические показатели. Для стыковок данных можно использовать бухгалтерские показатели, которые утверждены Минфином, но на эти данные нельзя упираться при расчете, ведь их структура не всегда соответствует потребностям предприятия с точки зрения предоставления финансовой информации для принятия управленческих решений.

Данные могут находиться в разных комбинациях, но традиционное составление основных финансовых планов начинается с подготовки плана движения денежных средств, а заканчивается подготовкой прогнозного баланса.

Методика расчетов вытекает из постатейного содержания таблиц. Самое главное это создать взаимосвязанную динамическую комплексную картину компании или проекта, на какой – то определенный срок, спрогнозировать показатели и финансовое состояние. Данный вид планирования разбивается на отчетные периоды, каждый из которых показывает требуемые показатели.

Для создания модели необходимо выделить:

- типовые агрегированные показатели (статьи) отчетов;
- детализированные показатели (статьи) отчетов в соответствии с особенностями компании (проекта).

Задача комплексных моделей – отобразить все аспекты, раскрыть разные стороны деятельности. Комплексные модели наиболее сложны и индивидуальны. Они сочетают в себе разные элементы других классов моделей.

Коммерческая эффективность инвестиционного проекта оценивается применительно к определенному составу участников и определенной схеме взаимоотношений между ними, включая схему финансирования проекта (т.е. при определенном организационно-экономическом механизме реализации проекта). В ходе соответствующих расчетов прежде всего оценивается финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте отдельных предприятий-участников. Рекомендуется начинать расчеты в предположении, что проект финансируется полностью за счет собственных средств его участников. В случае, если реализация проекта оказывается неэффективной для отдельных участников, рассматриваются возможности изменения организационно-экономического механизма реализации проекта, в том числе - изменения схемы финансирования проекта, мер его государственной поддержки и состава участников проекта.

Далее, при необходимости, могут оцениваться:

- эффективность инвестирования в акции акционерных предприятий - участников;
- эффективность участия бюджета в реализации проекта (бюджетная эффективность);
- региональная эффективность проекта (для общественно значимых проектов);
- отраслевая эффективность проекта.

Оценка эффективности ИП должна осуществляться на стадиях:

- разработки инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс-оценка инвестиционного предложения);
- разработки Обоснования инвестиций;
- разработки ТЭО (проекта);
- осуществления ИП (экономический мониторинг).

Чистая текущая стоимость (чистая приведённая стоимость) (англ. Net present value, NPV (ЧДД)) - это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Дисконтированный метод оценки эффективности инвестиционных проектов. Данный метод применяется для оценки эффективности крупных и средних инвестиционных проектов, поэтому предполагает использование уже не одного, как в простых методах, а группы критериев этой эффективности.

Чистый доход (ЧД, NV) – накопленное сальдо денежного потока инвестиционного проекта от инвестиционной и операционной деятельности за расчетный период:

$$\text{ЧД} = \sum_{t=0}^T (\text{CF}_t^И + \text{CF}_t^О).$$

Чистый дисконтированный доход (ЧДД, интегральный эффект, NPV) – накопленное дисконтированное сальдо денежного потока инвестиционного проекта от инвестиционной и операционной деятельности за расчетный период:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (\text{DCF}_t^{\text{И}} + \text{DCF}_t^{\text{О}}).$$

ЧД и ЧДД характеризуют превышение денежных поступлений от реализации проекта над его суммарными затратами соответственно без учета и с учетом неравноценности этих финансовых результатов во времени. Разность ЧД – ЧДД называют дисконтом проекта.

Внутренняя норма доходности (ВНД, внутренняя норма рентабельности, IRR) – значение нормы дисконта E проекта, при котором его чистый дисконтированный доход равен нулю ($\text{ЧДД}=0$). ВНД показывает предельно допустимую для заемщика цену капитала, привлекаемого в проект, превышение которой однозначно делает этот проект убыточным. Условием приемлемости цены капитала, инвестируемого в проект, является неравенство: фактическая цена капитала, привлекаемого в проект / его предельная цена. Разность ВНД – E определяет степень устойчивости инвестиционного проекта.

Индексы доходности являются критериями относительной доходности (рентабельности) инвестиционного проекта, производными (зависимыми) от критерия его абсолютной доходности (ЧД или ЧДД), а именно, если абсолютная доходность проекта есть величина положительная, то индексы доходности всегда больше единицы, и наоборот.

Индекс доходности затрат (ИДЗ) – отношение суммы денежных притоков (накопленных поступлений) от инвестиционной и операционной деятельности к сумме денежных оттоков (накопленных платежей) от этих же видов деятельности по инвестиционному проекту.

Сроком окупаемости («простым» сроком окупаемости, PP) называется продолжительность периода от нулевого шага ($t=0$) до момента окупаемости, после которого текущий чистый доход ЧД_t становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Сроком окупаемости с учетом дисконтирования DPP называется продолжительность периода от нулевого шага ($t=0$) до момента окупаемости, после которого текущий чистый дисконтированный доход ЧДД_t становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Чем меньше срок окупаемости, тем привлекательнее для инвестора проект [19, стр. 105].

Формула расчета срока окупаемости имеет вид:

$$PP = K_0 / CF_{\text{ср}},$$

где PP - срок окупаемости инвестиций (лет);

K_0 - первоначальные инвестиции;

$CF_{\text{ср}}$ - среднегодовая стоимость денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

Простой срок окупаемости является широко используемым показателем для оценки того, возместятся ли первоначальные инвестиции в течение срока их экономического жизненного цикла инвестиционного проекта.

Список использованных источников

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур/ Учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов; под общей редакцией П. А. Сидорова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2023. - 215 с. - (Высшее образование: Магистр).
2. Бердникова, Л. Ф., Портнова, Е. С. Финансовое состояние организации: понятие и факторы, на него влияющие / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый. - 2021. - №17. - 372-374 с.
3. Быкадеров, В.А. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: Приор, 2023. – 295 с.
4. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 768 с.
5. Ряховская, А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование: монография. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.
6. Костина, Р.В. Финансовые стратегии компаний: учебник / Р.В. Костина, А.И. Уколов. – 2-е изд., стер. – Москва: Директ-Медиа, 2019. – 742 с.: ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=273660>. – Библиогр.: с. 733. – ISBN 978-5-4475-9319-3. – DOI 10.23681/273660. – Текст: электронный.

Лазутина А.Л.

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Николаев А.А.

магистрант Московской международной академии

Сущность стратегического управления межмуниципальным взаимодействием

Стратегическое управление межмуниципальным взаимодействием представляет собой важный инструмент в развитии территориальных сообществ, направленный на повышение эффективности их взаимодействия. Рассмотрим сущность и задачи данного процесса.

Ключевые слова: межмуниципальное взаимодействие, сотрудничество

Lazutina A.L.

Ph. D. in Economics, Associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Nikolaev A.A.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Abstract. The essence of strategic management of inter-municipal interaction Strategic management of inter-municipal interaction is an important tool in the development of territorial communities aimed at improving the effectiveness of their interaction. Let's consider the essence and objectives of this process.

Keywords: inter-municipal interaction, cooperation

В основе стратегического управления лежит стремление к долгосрочному и целенаправленному развитию взаимодействия между муниципалитетами. Это не просто набор изолированных действий, а целостная система, направленная на достижение общих целей и решение совместных задач. Эффективное стратегическое управление предполагает не только реакцию на текущие вызовы, но и планомерное формирование будущего развития территорий.

Одной из основных задач стратегического управления является определение общих целей и приоритетов для межмуниципального сотрудничества. Это позволяет выстраивать согласованные стратегии развития, способствуя сближению интересов и потребностей различных муниципалитетов. Кроме того, стратегическое управление направлено на оптимизацию использования ресурсов, включая финансовые, технические и человеческие, для достижения максимальной эффективности в решении общих задач.

Другой важной задачей является создание прозрачной системы управления, способствующей доверию между участниками взаимодействия. Стратегическое управление предполагает разработку механизмов координации и обмена

информацией, что способствует устойчивости и улучшению качества межмуниципальных отношений.

Важным аспектом является также формирование инновационного подхода в стратегическом управлении, включая в себя использование современных технологий и методов. Это позволяет участвующим муниципалитетам адаптироваться к изменяющимся условиям, активно внедрять передовой опыт и совместно искать инновационные решения для повышения конкурентоспособности и устойчивости своих территорий.

Таким образом, стратегическое управление межмуниципальным взаимодействием представляет собой слаженную систему, нацеленную на обеспечение согласованного и эффективного развития территорий. Его сущность и задачи заложены в стремлении к долгосрочному партнерству, обеспечивающему устойчивость и благополучие общества в целом.

В законодательстве предусмотрены разнообразные формы межмуниципального сотрудничества, предоставляя муниципалитетам инструменты для эффективного объединения усилий. Эти формы включают участие в советах муниципальных образований субъектов Российской Федерации и едином общероссийском объединении муниципальных образований, таком как Общероссийский Конгресс муниципальных образований. Также предусмотрено участие в иных объединениях, создание межмуниципальных некоммерческих организаций и хозяйственных обществ для совместного решения вопросов местного значения. Дополнительно, установлены возможности заключения двусторонних и многосторонних межмуниципальных договоров (соглашений) о сотрудничестве.

Цели межмуниципального сотрудничества обычно направлены на объединение ресурсов для решения локальных вопросов и обмен практической информацией. Это взаимодействие может затрагивать различные сферы, включая экономику, культуру, жилищно-коммунальное хозяйство, дорожно-транспортную инфраструктуру и другие.

Межмуниципальное сотрудничество может проявляться как на внутреннем уровне, так и в международном контексте. Это включает участие в международных органах, заключение договоров и соглашений с зарубежными муниципалитетами, дружественные связи и приграничное сотрудничество. Таким образом, межмуниципальное взаимодействие представляет собой стратегию, направленную на преодоление неопределенности и создание структуры для упорядоченного обмена ресурсами, в соответствии с исследованием

Управление неопределенностью посредством обмена неравномерно распределенной информацией также является ключевым условием для «межмуниципального взаимодействия»

Более того, в существующих исследованиях влияния сотрудничества государственного сектора на устойчивость и управление кризисами основными механизмами являются снижение неопределенности и обмен информацией (Nohrstedt Citation 2016; Parker et al. Citation 2020). Например, Рю и Йохансен (цит. по 2017, 208) предполагают, что «руководители могут участвовать в сетях сотрудничества, чтобы ... уменьшить неопределенность и смягчить негативное воздействие кризисных явлений.

Межмуниципальное сотрудничество обычно вызвано не сложными и многогранными политическими проблемами, с которыми сталкиваются местные органы власти, а убежденностью в том, что объединение ресурсов разных юрисдикций обеспечит преимущества в работе за счет увеличения масштабов деятельности службы.

В основном речь идет о финансовых выгодах, обусловленных эффектом масштаба и охвата, в пользу которых имеется множество эмпирических данных в самых разных контекстах.

В целом экономия, как правило, возникает, когда в сотрудничестве участвуют более мелкие муниципалитеты, когда функция затрат на «общие» услуги выигрывает от расширения масштабов (например, при капиталоемкости) и когда механизмы управления минимизируют проблемы принципалов-агентов.

Помимо экономии затрат, межмуниципальное сотрудничество также ассоциируется с повышением универсальности и справедливости услуг.

Все эти преимущества могут быть полностью или частично получены в результате межмуниципального сотрудничества, целью которого является «повышение уровня» деятельности местных органов власти путем объединения предоставления государственных услуг в нескольких небольших юрисдикциях.

Действительно, последние исследования подтверждают серьезные проблемы, с которыми сталкиваются небольшие местные органы власти при реагировании на неблагоприятные события.

Второй механизм связан с неравномерным распределением трудностей, которые неравномерно ощущаются разными членами межмуниципального взаимодействия. В статье «География напряжения» Кан и др. (Citation 2018) утверждают, что в крупных организациях, состоящих из нескольких департаментов, одни и те же трудности могут ощущаться не в равной степени разными частями, а это значит, что менее пострадавшие департаменты могут разделить нагрузку, перераспределив ресурсы в «горячие точки». Этот же аргумент в еще большей степени применим к вопросам межмуниципального взаимодействия.

Третий механизм связан с эффектом обязательств - своеобразной «блокировкой», возникающей, когда организации принимают соглашения, без учета взаимодействия. Опасаясь уклонения со стороны других, межмуниципальные партнеры создают механизмы управления, направленные на преодоление проблем с обязательствами, снижая потенциал других организаций для и перераспределения ресурсов на другие цели.

Межмуниципальное взаимодействие на межмуниципальном уровне может повысить как технологическую сложность, так и подверженность совета воздействию окружающей среды, порождая новые виды рисков.

Производственные процессы, распределенные между организациями, создают больше взаимозависимостей. Например, слабая кибербезопасность одного партнера может привести к заражению других - но только благодаря связям, установленным в ходе сотрудничества.

Во-вторых, работа в партнерстве приводит к появлению дополнительных влияний в процессе принятия решений.

В-третьих, консолидация сервисных возможностей, возникающая при межмуниципальном сотрудничестве, уменьшает количество отдельных поставщиков в системе предоставления услуг. Действительно, ученые часто выявляют компромисс между эффективностью и устойчивостью; как утверждают Лимниос и др. (Citation2014, 106), «управление устойчивостью расходуется с оптимизацией», поскольку дублирование неэффективно, но страхует от неудач.

Правовые основы межмуниципального взаимодействия прописаны в главе 9 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и в главах 5 и 27 Гражданского кодекса Российской Федерации. Эти документы устанавливают основные правила и принципы, которые регулируют сотрудничество между муниципалитетами.

Одной из наиболее распространенных форм межмуниципального сотрудничества является ассоциативная. В рамках этой формы часто реализуются различные виды взаимодействия, такие как создание советов муниципальных образований. Эти советы действуют во всех 85 регионах страны и включают в себя как советы глав городских округов, так и районные советы глав. В условиях пандемии коронавируса их роль значительно возросла. Они активно участвуют в работе региональных штабов, предоставляя муниципалитетам правовую и консультационную поддержку. Также они занимаются организацией информационной кампании для граждан и организаций, предоставляя информацию по вопросам профилактики заболевания, возможности получения дополнительной поддержки и содействуя в волонтерской деятельности.

В качестве успешного примера взаимодействия муниципалитетов на федеральном уровне можно выделить деятельность Всероссийского Совета местного самоуправления (ВСМС) и Общероссийской общественной организации «Общероссийский конгресс муниципальных образований» (ОКМО).

Однако, не следует забывать о значимости договорной формы сотрудничества, которая применяется в решении насущных и жизненно важных вопросов для жителей районов, городов и сел. Эта форма партнерства позволяет эффективно реагировать на потребности и интересы различных территорий, обеспечивая лучшее качество услуг для населения.

Также стоит выделить важность создания межмуниципальных организаций в хозяйственной сфере и некоммерческих организаций в форме автономных некоммерческих организаций и фондов. Эти структуры играют ключевую роль в совместном решении проблем и развитии областей, способствуя более эффективному управлению ресурсами и развитию социально значимых инициатив.

Таким образом, несмотря на потенциальные преимущества межмуниципального сотрудничества с точки зрения размера, сбалансированности и замкнутости, существует также несколько механизмов, с помощью которых эти механизмы могут препятствовать эффективности работы во время неожиданных бедствий.

Список использованных источников

1. Байнова, М. С. Система государственного и муниципального управления : учебник : [16+] / М. С. Байнова, Н. В. Медведева, Ю. С. Рязанцева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 362 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572459>
2. Моттаева, А.Б. Государственная и муниципальная служба: учебно-методическое пособие : [16+] / А.Б. Моттаева, Д.А. Максимова, И.Е. Янов ; Национальный исследовательский московский государственный строительный университет. – Москва : МИСИ–МГСУ, 2019. – 39 с. : ил. – 64 Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601988>
3. Ворошилов Н. В. Особенности и проблемы функционирования института местного самоуправления в муниципальных образованиях городской агломерации // Вопросы территориального развития. 2021. № 4 (44).
4. Герцберг Л. Я. Региональные последствия политики кластеризации экономического пространства агломераций // Градостроительство. 2020. № 5 (51).
5. Иванов О. Б., Бухвальд Е. М. Региональные институты развития в системе стратегического планирования // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2021. № 1.

Нечувилин С.Б.

Декан факультета Спорта Московской международной академии

Терентьев А.В.

магистрант Московской международной академии

Развитие муниципальной системы управления в сфере организации досуга, культуры и спорта

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы государственного и муниципального управления социокультурными процессами организации культуры, досуга и спорта. Рассмотрены типичные проблемы муниципального управления с сфере культуры, досуга и спорта, на основании рассмотренных проблем предложен проектный метод как способ оптимизации муниципальных технологий управления и развития процессами развития культуры, досуга и спорта.

Ключевые слова: Проектный метод, управление культурой, развитие спорта, муниципальное управление, программа социокультурного развития.

Nechuvilin S.B.

Dean of the Faculty of Sports of the Moscow International Academy

Terentyev A.V.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Development of the municipal management system in the field of leisure, culture and sports

Abstract. The article considers the issues of state and municipal management of socio-cultural processes of organizing culture, leisure and sports. Typical problems of municipal management in the field of culture, leisure and sports are considered, based on the considered problems, a design method is proposed as a way to optimize municipal management technologies and development of the processes of culture, leisure and sports development in Yarovoye.

Keywords: Project method, cultural management, sports development, municipal management, socio-cultural development program.

Основные идеи и концепции культурного развития нашего государства нашли отражение в многочисленных документах, в том числе политических и официальных, Российской Федерации. Во-первых, и это самое важное, это означало принятие расширенного антропологического понятия культуры, которое включает в себя широчайший спектр стилей жизни и способов сосуществования, творческой деятельности и формирования систем ценностей, мировоззрений и идентичностей. Сегодня человек живет в мире, где культурное разнообразие является наиболее важной характеристикой; он постоянно взаимодействует со все большим количеством культур и культурных сообществ.

Каждый человек или каждый участник культурного «взаимодействия» является не только потребителем культуры, но и носителем культуры, особенно, конечно, культуры тех сообществ, к которым он принадлежит. В то же время широко распространено мнение, что культура способствует укреплению социальных связей между сообществами и тем самым повышает как индивидуальную, так и коллективную самооценку. В конечном счете, это благополучие.

Культурные мероприятия помогают выразить и определить специфику культур, а также развивают прочные и позитивные отношения между людьми из разных слоев общества, будь то на рабочем месте, в школе или по соседству. В то время как культуру можно описать как набор взглядов, верований, обычаев, ценностей и практик, которые обычно разделяются группой – где «группа» определяется в терминах политики, географии, религии, этнической принадлежности или некоторых других характеристик, – культура также квалифицируется как сектор деятельности (культурный сектор) и ресурс для развития.

Реально существующая в России сфера физической культуры и спорта, культуры и досуга имеет несколько уровней организации: международный, федеральный, общегосударственный, регионально-государственный и муниципальный. Каждый уровень имеет свою специфику, однако некоторые функции пересекаются и дублируются. Весь спорт высших достижений, за редким исключением, сосредоточен на первых двух уровнях; спортивный резерв и основная масса спортсменов находятся на последних двух уровнях. Финансовая, политическая и идеологическая поддержка и содержание сферы культуры, досуга и спорта имеет разные юридические и фактические возможности, стандарты и место в бюджете.

Сфера культуры, досуга и спорта включает в себя множество областей, форм и видов основной деятельности. В отличие от декларативного или иллюзорного, реальное системное устройство муниципальных сфер ПМСП действительно существует. Существует четыре достаточно четко различимых типа организации и управления такой системой:

- частный экономический тип;
- тип, связанный с карьерой и политикой; дисциплинарно-иерархический тип;
- организационно-градостроительный тип. Эти типы лежат в основе четырех распространенных моделей системного управления.

Несмотря на все преимущества модели, ее широкое добровольное внедрение невозможно без разработки и бюджетной поддержки соответствующей государственной политики, определяемой среднесрочной федеральной или региональной программой.

Организационно-градостроительный вариант, по-видимому, является единственным приемлемым вариантом организации внутренней специализированной системы, которая основана на самом спорте как социально-экономически обоснованном системообразующем факторе, который действует как ядро местной микроэкономической системы, а остальная социальная инфраструктура расположена вокруг него. И если такая система основана на самодостаточности (прибыльности), то в сфере физической культуры и спорта это

самая надежная гарантия ее долговечности и масштабного вовлечения.

Следует отметить, что характер организационно-градостроительной модели системного обустройства муниципального уровня управления культурой, досугом населения и физической культуры и спорта может быть как внутри-, так и внесистемным (внерегиональным или внефедеральным). Фактически, исходя из действующего законодательства, реализация социальной политики посредством любой внесистемной программы должна способствовать использованию именно организационной градостроительной модели системного устройства. Формально каждый руководитель, желающий участвовать в такой программе, обосновывает свое заявление тем, что действует в интересах административной и экономической целостности конкретной муниципальной единицы. Очевидно, что здесь может быть какая-то личная заинтересованность. А контролирующие департаменты, например департамент финансового контроля, существуют для того, чтобы выявлять и пресекать подобные прецеденты.

В России произошло некоторое смещение акцентов в системе хозяйственно-ориентированного управления культурной политикой с федерального на региональный уровень, а также передача ряда объектов культурного наследия с федерального уровня в ведение субъектов Российской Федерации.

Профессор Ольга Астафьева отмечает, что долгосрочные цели регионального развития (связанные с социокультурными практиками) не могут быть получены дополнительно и в готовом виде. Они могут быть определены самим региональным сообществом и рефлексивно обсуждены представителями правительства, общественных организаций и интеллектуальной элиты. Сам факт того, что у региона есть стратегические цели, следует оценивать как позитивный фактор для преодоления кризиса.

Социальные практики, связанные со значительным историческим и культурным наследием, сочетаются с современным промышленным и техническим развитием региона и современными методами управления и бизнес-проекты позволяют рассматривать развитие г. Ярового как уникальный и эффективный пример реализации проектного метода развития физической культуры, досуга и спорта.

Сегодня эффективным способом решения проблем в сфере культуры, спорта и досуга является метод проектов и грантовой поддержки. Отношение государственных структур к управлению проектами является в разработке ряда приоритетных национальных проектов (образование, культура, демография и т.д.) и содействии созданию проектных офисов нового типа на всех уровнях государственной власти в Российской Федерации.

По мнению автора, концепция проектного управления основана на философии научно-технического и интеллектуального прорыва страны на мировой арене, интенсивного развития сферы культуры, досуга населения, физической культуры и спорта, стимулирования модернизации и пространственного освоения социокультурной среды с сохранением ее традиций и культурных ценностей.

Концепция управления проектами основана на философии научно-технического интеллектуального прорыва страны на мировой арене, интенсивного развития сферы образования, стимулирования модернизации и пространственного освоения социокультурной среды с сохранением ее традиций

и культурных ценностей. В документах и материалах ЮНЕСКО идеи устойчивого развития получили всестороннее понимание и рассматриваются как возможность гармонизации экономических, социальных и экологических аспектов. Позиции для развития, которые позволяют стимулировать рост инвестиций и направлять их как на сохранение природных ресурсов, так и на укрепление человеческого капитала. С Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992) по настоящее время эта концепция является ценностной и мировоззренческой основой для гармонизации общественного развития, определяющей перспективы будущих поколений. Приоритеты и цели, поставленные в рамках этой концепции, на которые большое влияние оказывают в условиях глобальных социокультурных изменений деятельность экспертного и научного сообщества направлена на методологическую поддержку инновационных программ и проектов устойчивого развития территорий, где культура является одним из основных ресурсов. Что касается культуры, то признание культуры как ценности, как основы социальных изменений обогатило концепцию устойчивого развития.

Современная система управления проектами отвечает принципам стратегического планирования, направленного на снижение рисков и вызовов, обоснование гуманистических базовых идеалов, приведение инноваций в соответствие с тенденциями гармонизации внешней и внутренней среды, формирование «точек роста» и сетевого децентрализованного развития.

Особое внимание уделяется философскому осмыслению заложенных ценностно-смысловых основ реализуется в рамках Национального проекта «Культура», в рамках которого осуществляется совершенствование и модернизация процессов социально-экономического развития, культурная деятельность призвана обеспечить системную, многогранную, крупномасштабную, воспроизводимую социальную эффективность местных проектов. Коммуникативные принципы межведомственного и межотраслевого взаимодействия, сотрудничество с институты гражданского общества существенно меняют качество культурной среды и художественной жизни общества в российских регионах, приводя ее в соответствие с уровнем национальной и мировой культуры.

В условиях динамичных изменений в социокультурном пространстве, связанных с формированием новой информационно-коммуникационной среды и цифровой экономики, управление проектами становится важной эффективный инструмент для преодоления многих текущих проблем. В рамках данной статьи удалось рассмотреть ряд основных принципов проектного управления социально-культурным комплексом.

С позиции прагматизма современной эпохи управление проектами направлено на повышение качества исполнения, что повышает актуальность рассмотрения темы. Отношение государственных структур к проектному управлению проявляется в разработке ряда приоритетных национальных проектов (образование, культура, демография и др.).

Это предопределяет применение междисциплинарного подхода, как методологической основы, на которой построен материал данной статьи.

С одной стороны, это работы по методологии проектно-программных систем управления, разные по масштабу, целям и задачам.

Сдругой стороны – философские концепции, на основе которых осуществляется стратегическое планирование социокультурного развития. Прежде всего, путем разработки стратегий, программы, проекты (планы) социально-культурного развития Российской Федерации. В данной статье раскрывается ценностно-смысловое ядро двух теоретических концепций как основа проектного управления. Это концепции устойчивого развития придающие методологическую определенность изучению проектной деятельности в современной России. В частности, в исследовании человеческого капитала ключевой методологией является работа П. Бурдые, предложившего «неэкономические» основания социальной стратификации, которые заложили основы для переосмысления действий социальных акторов.

Таковыми коллективными акторами, по мнению М.Фуко (Fuko, 2006), являются интеллектуальная элита, а также институты образования и науки; переосмысление их роли в процессах социокультурной модернизации упоминается в «Тройной спирали» Дж. Ицковец. Обратим внимание на то, что даже с позиции ряда экономистов взаимосвязь между экономическими и гуманистическими интересами людей, между стремлением человека к максимальному потреблению и необходимостью инвестировать в себя как в способ достижения этой цели очевидна. Инвестирование в собственный человеческий капитал - в образование и дальнейшую переподготовку кадров, в медицину и информацию о возможностях вашей карьеры – является наиболее эффективным.

И, наконец, это обращение к конкретным официальным текстам Национальных проектов, которые находятся в стадии формирования векторов, обсуждения конкретных целей и механизмов их достижения в экспертных сообществах и общественных советах. Возникающие на данном этапе прохождения проектов обсуждения пути к их совершенствованию, которые, в действительности, будут способствовать укреплению человеческого капитала.

Основываясь на анализе научной литературы, выдвинем предварительную гипотезу о необходимости философского осмысления проблемного поля в рамках стратегического планирования и проектных документов, их основных принципах, а также о постоянно растущей потребности на всей территории Российской Федерации в создании проектных офисов нового типа, осуществление конкретных проектных мероприятий на всех уровнях государственной власти Российской Федерации.

Социокультурное проектирование с его смысловым философским ядром рассматривается сегодня не только как инновационная технология воплощения идей менеджмента и маркетинга, т.е. как эффективная инструментальная технология, но и как эффективный инструмент модернизации, подходящий для сложного общества, важная часть системы управления территорией (социокультурное проектирование: региональные подходы и практики).

Следует отметить, что внедрение социокультурного проектирования на федеральном и региональном уровнях связано с необходимостью согласования интересов разных групп населения с разным инновационным потенциалом, одни из которых становятся сторонниками, другие - нет.

Современная система управления проектами отвечает принципам стратегического планирования, направленного на снижение рисков и вызовов, обоснование гуманистических базовых идеалов, приведение инноваций в соответствие с тенденциями гармонизации внешней и внутренней среды, формирование «точек роста» и сетевого децентрализованного развития.

Философский профиль культурной политики, соответствующий современному этапу социокультурного развития страны, ориентированный на устойчивое развитие и модернизационные изменения, проявляется в закреплении следующих ценностных ориентиров:

Обеспечение условий для творческого саморазвития личности. Стимулирование активной культурной деятельности – создание условий для участия в творческой деятельности и самореализации различных слоев населения;

Поддержание целостности и устойчивости социокультурной системы путем обеспечения бережного отношения культурному наследию в обществе, поддержки диалогичности его подсистем (экология, наука, образование, искусство и т.д.). Культурное наследие рассматривается как одна из основ устойчивого развития страны. Это укрепляет механизмы адаптации к «каскаду» инноваций и сдерживает возникновение дестабилизирующих процессов на рынке культурных услуг;

Разнообразие и гармонизация. Осуществляются посредством поддержки конкурентной среды, разнообразия и альтернативности видов деятельности и художественно-эстетических решений в познании мира.

Соответственно, в структуру Национального проекта «Культура» входят масштабные федеральные проекты («Культурная Окружающая среда», «Творческие люди», «Цифровая культура» и т.д.), которые в течение шести лет будут координироваться федеральным проектным офисом «Роскультпроект» Министерства культуры Российской Федерации. Реализация проектов на территории всех регионов России направлена на достижение доступности и эффективности реформ.

Таким образом, будет осуществлен прорыв в социально-экономической сфере с положительными резонансными эффектами повышением качества жизни граждан и продвижением культурных инициатив. В то же время это позволит потребоваться междисциплинарные исследователи и эксперты для мониторинга и независимой оценки происходящих изменений в социокультурной среде.

Список использованных источников

1. Блеер, А.Н. Проблемный научный совет по физической культуре Российской академии образования: преемственность и новизна стратегического курса / А.Н. Блеер, А.А. Передельский // Теория и практика прикладных и экстремальных видов спорта. – 2012. – № 1 (23).
2. Передельский, А.А. К вопросу об экстремальности и прикладности «спортизации» физического воспитания (Об экстремальном и прикладном характере «спортизации» физического воспитания) / А.А. Передельский // Теория и практика прикладных и экстремальных видов спорта. – 2013. – № 2 (27).

Никишина О.Ю.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Дусаев Р.Р.

магистрант Московской международной академии

Тенденции развития муниципального образования и инвестиционной политики городского округа

Аннотация. На современном этапе развития российской экономики многие ставят вопросы о продуманной экономической политике государства.

Правильная экономическая политика государства является залогом успешного развития страны в целом, немаловажной ее составляющей является и инвестиционная политика. Государство здесь выступает во многих ролях: кредитора, гаранта, законодателя, регулятора и многих других.

Ключевые слова: инвестиционная политика, муниципальное образование

Nikishina O.Yu.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Dusaev R.R.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Trends in the development of municipal education and investment policy of the city district

Abstract. At the present stage of the development of the Russian economy, many raise questions about the well-thought-out economic policy of the state. The correct economic policy of the state is the key to the successful development of the country as a whole, and its investment policy is also an important component. The state plays many roles here: creditor, guarantor, legislator, regulator and many others.

Keywords: investment policy, municipal formation

Стратегия инвестиционной политики городского округа Красногорск направлена на создание и поддержание благоприятного делового климата, привлечение финансовых средств в реальный сектор экономики, снижение административных барьеров, сопровождение перспективных инвестиционных проектов и установление взаимовыгодного сотрудничества с инвесторами во всех отраслях экономики.

Основными направлениями инвестиционной деятельности г. о. Красногорск являются:

1. Повышение экономического потенциала муниципального образования.
2. Улучшение условий ведения бизнеса муниципального образования.

3. Повышение конкурентоспособности в борьбе за квалифицированную рабочую силу за счет улучшения качества жизни в г. о. Красногорск.

4. Обеспечение прозрачности г. о. Красногорск, как для внутренних, так и для зарубежных инвесторов.

В настоящее время в инвестиционном портфеле г.о. Красногорск представлено 5 земельных участков и готовится к представлению еще порядка 4-х. Однако, инвестиционная составляющая не ограничивается открытием новых промышленных производств и на территории городского округа Красногорск реализуются много инвестиционных проектов в самых различных сферах.

Таблица 1

Прогноз инвестиций в основной капитал г.о. Красногорск Московской области на 2024-2025 гг., млн. руб.

Наименование показателя	2024		2025	
	Прогноз вариант 1 консервативный	Прогноз вариант 2 базовый	Прогноз вариант 1 консервативный	Прогноз вариант 2 базовый
Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования в ценах соответствующих лет, в том числе:	33 909,81	35 332,80	34 614,84	36 746,12
инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования (без СМП и объемов инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами)	19 485,07	20 296,95	20 225,50	21 474,17
инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования в ценах соответствующих лет в малом предпринимательстве (включая микропредприятия и ИЖС)	14 424,74	15 035,85	14 389,34	15 271,95

Одной из задач органов местного самоуправления на сегодняшний день является освоение земельных участков индустриального парка «Нахабино», которые имеют высокую привлекательность для потенциальных инвесторов.

Геоэкономическое и геополитическое положение Городского округа предполагает значительную зависимость от развития Московского региона.

Основные возможности Городского округа связаны с расширением перспектив промышленного, логистического и инновационного развития, в том числе за счет более дешевых факторов производства: более низкого уровня средней заработной платы при достаточно высоком качестве трудовых ресурсов, наличия готовых инвестиционных площадок в индустриальных парках, технопарках и промышленных зонах.

Отрицательный фактор в среднесрочной перспективе – возможное усиление оттока трудовых ресурсов в связи с большим разрывом в средней заработной плате с Москвой и рост маятниковой миграции, при которой налоги от трудовой деятельности будут поступать в бюджет Москвы, но сохранится спрос на получение муниципальных услуг на территории Городского округа.

Проблема нарастающего дефицита трудовых ресурсов, которая в настоящее время может быть решена на основе привлечения мигрантов, также представляет определенные угрозы дальнейшего развития Городского округа.

К проблемам развития города Красногорск можно отнести следующие факторы, среди которых:

- нестабильность местной экономики, рыночной конъюнктуры и стагнация ее экономического роста;
- зависимость местной экономики от сырьевого сектора и продажи сельскохозяйственных продуктов;
- экономическая конкуренция инвестиционного климата Красногорска с другими муниципальными образованиями Московской области;
- потенциал дальнейшего ужесточения денежно-кредитной политики, что приведет к высокому уровню процентных ставок потребительского и коммерческого кредитования на банковском рынке;
- высокая степень износа основных фондов производственного сектора местных предприятий.

Одним из приоритетов инвестиционной политики муниципального образования г. о. Красногорск является экономическое развитие территории.

Цель: ускорение роста экономики и обеспечение устойчивого развития с сохранением за Городским округом Красногорск статуса «промышленного центра Подмосковья» через преобразование старо промышленных городских территорий в современные центры экономической активности за счет привлечения инвесторов, редевелопмента, создания новых мест приложения труда и обустройства общественных пространств; переход к инновационной экономике развития действующих предприятий, повышение уровня внутригородской кооперации.

Задача 1. Развитие действующих предприятий и строительство новых предприятий, расширение масштабов производства высокотехнологичной промышленной продукции.

Задача 2. Создание многофункционального индустриального муниципального парка.

Ключевые мероприятия:

- разработка концепции многофункционального индустриального парка, согласование вопроса включения инвестиционного проекта в государственную программу;

- обеспечение транспортной и коммунальной инфраструктурой;
- определение кадровой потребности, планирование мероприятий по кадровому обеспечению.

Приоритетное направление «Развитие малого и среднего предпринимательства».

Цель: увеличение численности занятых в сфере малого предпринимательства до 50% и доли МСП в экономическом обороте до 40%, в том числе за счет развития высокотехнологичных МСП, увеличения внутрисоссийского и международного экспорта.

Задача: Развитие малого и среднего предпринимательства в Городском округе.

Ключевые мероприятия:

- расширение инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

- развитие системы финансовой поддержки бизнеса, а также инфраструктуры поддержки, в том числе фондов поддержки, создание центров одного окна – «Мой бизнес»;

- обеспечение доступности производственных площадей за счет субсидирования арендной ставки;

- точечная финансовая поддержка по приоритетным направлениям развития бизнеса;

- поддержка малых предприятий в сфере высокотехнологического наукоемкого бизнеса;

- поддержка молодёжного предпринимательства;

- расширение нефинансовой поддержки через организации инфраструктуры поддержки субъектов МСП и популяризацию предпринимательской деятельности;

- оказание содействия малым и средним не сырьевым экспортно-ориентированным компаниям по выходу на внешние рынки.

Ключевыми компонентами инвестиционных проектов в социальной сфере являются системы образования, здравоохранения и социального обеспечения.

Объекты регулирования:

1. Государственные программы затрагивают все аспекты экономической жизни населения: производство, распределение, обмен и потребление благ и услуг.

2. Производство. В производственной отрасли к социально значимым проектам относится строительство социального жилья, гипермаркетов с доступными ценами, муниципальных поликлиник, больниц и школ, а также программы реабилитации и трудоустройства для инвалидов.

В целях проведения единой инвестиционной политики в Городском округе Красногорск, создания благоприятных условий для улучшения инвестиционного

климата и привлечения инвестиций, Администрацией Городского округа Красногорск создан Инвестиционный совет, на котором рассматриваются инвестиционные проекты, вопросы совершенствования инвестиционного климата, вопросы инвестиционной политики и привлечения инвестиций.

В целях создания условий для эффективного развития промышленности, инновационной деятельности, малого и среднего предпринимательства утверждена Муниципальная программа «Развитие и поддержка промышленности, малого и среднего предпринимательства и инновационной деятельности в муниципальном образовании».

В целях осуществления информационно-консультационной поддержки на официальном сайте администрации г.о. Красногорск в информационно-телекоммуникационной сети Интернет создан раздел «Инвестиционная деятельность». В разделе размещен инвестиционный паспорт, информация об инвестиционных проектах, статистические данные об инвестиционной деятельности в городе, инвестиционная карта г.о. Красногорск с указанием свободных производственных площадок и свободных земельных участков.

Основными направлениями инвестиционной деятельности муниципального образования г.о. Красногорск являются:

1. Повышение экономического потенциала муниципального образования.
2. Улучшение условий ведения бизнеса муниципального образования.
3. Повышение конкурентоспособности в борьбе за квалифицированную рабочую силу за счет улучшения качества жизни в г.о. Красногорск.
4. Обеспечение прозрачности г.о. Красногорск, как для внутренних, так и для зарубежных инвесторов.

В структуре Администрации г.о. Красногорск создан Комитет по экономике и инвестициям, в состав которого входит отдел экономического развития и инвестиций.

Отдел выполняет следующие функциональные обязанности:

1. Осуществляет мероприятия по реализации плана стратегического развития. Разработка планов социально-экономического развития на год в целях комплексного решения задач, предусмотренных Стратегическим планом, Приоритетными направлениями развития города, адресными инвестиционными и городскими целевыми программами.
2. Проводит анализ и формирование отчетных данных по выполнению прогнозных показателей социально-экономического развития города.
3. Анализирует статистические данные о деятельности основных предприятий и малого бизнеса города.
4. Осуществляет организацию работ по инвентаризации инвестиционных возможностей города.
5. Занимается разработкой годовых нормативов на содержание объектов социально-культурной сферы.
6. Организует работу по стимулированию деловой активности, привлечению инвестиций в экономику города и поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории города.

Инвестиционные приоритеты г.о. Красногорск:

1. Создание эффективной системы взаимодействия на основе механизмов государственно-частного партнерства между органами местного самоуправления и инвесторами для реализации инвестиционных проектов.
2. Расширение инфраструктурных возможностей города для реализации инвестиционных проектов и для развития кластеров.
3. Снижение административных барьеров и инвестиционных рисков, развитие механизмов стимулирования инвестиционной деятельности, создание системы поддержки для участников инвестиционного процесса.
4. Увеличение бюджетных инвестиций в развитие инфраструктуры города.
5. Формирование кадрового потенциала за счёт развития профессионального образования, ориентированного на потребности новой экономики, формирование инновационных компетенций и знаний.
6. Реализация мероприятий по формированию положительного инвестиционного образа г.о. Красногорск.

Приоритетное направление «Экономическое развитие территории»

Задача 1. Развитие действующих предприятий и строительство новых предприятий, расширение масштабов производства высокотехнологичной промышленной продукции.

Задача 2. Создание многофункционального индустриального муниципального парка.

Ключевые мероприятия:

- разработка концепции многофункционального индустриального парка, согласование вопроса включения инвестиционного проекта в государственную программу;
- обеспечение транспортной и коммунальной инфраструктурой;
- определение кадровой потребности, планирование мероприятий по кадровому обеспечению.

Задача: Развитие малого и среднего предпринимательства.

Ключевые мероприятия:

- расширение инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- развитие системы финансовой поддержки бизнеса, а также инфраструктуры поддержки, в том числе фондов поддержки, создание центров одного окна – «Мой бизнес»;
- обеспечение доступности производственных площадей за счет субсидирования арендной ставки;
- точечная финансовая поддержка по приоритетным направлениям развития бизнеса;
- поддержка малых предприятий в сфере высокотехнологического наукоемкого бизнеса;
- поддержка молодёжного предпринимательства;
- расширение нефинансовой поддержки через организации инфраструктуры поддержки субъектов МСП и популяризацию предпринимательской деятельности;

– оказание содействия малым и средним не сырьевым экспортно-ориентированным компаниям по выходу на внешние рынки.

Ключевыми компонентами инвестиционных проектов в социальной сфере являются системы образования, здравоохранения и социального обеспечения.

Объекты регулирования:

3. Государственные программы затрагивают все аспекты экономической жизни населения: производство, распределение, обмен и потребление благ и услуг.

4. Производство. В производственной отрасли к социально значимым проектам относится строительство социального жилья, гипермаркетов с доступными ценами, муниципальных поликлиник, больниц и школ, а также программы реабилитации и трудоустройства для инвалидов.

В целях проведения единой инвестиционной политики в г.о. Красногорск, создания благоприятных условий для улучшения инвестиционного климата и привлечения инвестиций, Администрацией г.о. Красногорск создан Инвестиционный совет, на котором рассматриваются инвестиционные проекты, вопросы совершенствования инвестиционного климата, вопросы инвестиционной политики и привлечения инвестиций.

Список использованных источников

1. Колесников, В.А. Эффективные технологии в системе государственного и муниципального управления [Текст] / под ред. В.А. Колесников. - Ростов-на-Дону, 2019. - 299 с.
2. Туманов, В.А. Государственные органы и государственная власть [Текст] / В.А. Туманов // Право. - 2023. - №10. - С. 33-38.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru/minrec/main>
4. Официальный сайт журнала «Вопросы экономики» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vopreco.ru/>
5. О совершенствовании системы госуправления. URL: <http://sv.stavregion.ru/govdep/govsk/gov/referentura/analitika-po-krayu/o-sovershenstvovanii-sistemy-gosupravleniya/>
6. Официальный сайт проведения административной реформы [Электронный ресурс]. URL: <http://ar.gov.ru>
7. Официальный сайт Администрации городского округа Красногорск Московской области [Электронный ресурс]. URL: <https://gorodarus.ru/krasnogorsk.html>
8. Социально-экономическое развитие // Сайт «Администрации Красногорского района». URL: <http://mo-krasno.ru/jekonomika/socialnoekonomicheskoe-razvitie/item/16156-prognoz-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-munitsipalnogo-obrazovaniya-krasnogorskij-rajon-na-2017-god-i-planovyy-period-2018-i-2019-godov.html>

Потапова А.В.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Оленцов И.С.

магистрант Московской международной академии

Основные задачи и цели финансового планирования

Аннотация. Успех бизнеса в сегодняшних непростых условиях немислим без продуманного финансового плана и бюджета. Не имея точного и исчерпывающего представления об объемах денежных поступлений и расходов в текущий момент и в перспективе, руководство компании в самом худшем случае рискует оказаться в ситуации банкротства. Так что финансовое планирование и прогнозирование, а также бюджетирование — неотъемлемые компоненты менеджмента на любом предприятии.

Ключевые слова: финансовое планирование, стратегия, бюджетирование.

Potapova A.V.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management
and marketing of the Moscow International Academy

Olentsov I.S.

Master's degree student of the Moscow International Academy

The main objectives and objectives of financial planning

Abstract. Business success in today's difficult conditions is unthinkable without a well-thought-out financial plan and budget. Without an accurate and comprehensive understanding of the volume of cash receipts and expenses at the current moment and in the future, the company's management, in the worst case, risks being in a bankruptcy situation. So financial planning and forecasting, as well as budgeting, are integral components of management in any enterprise.

Keywords: financial planning, strategy, budgeting.

Любая современная компания, которая ведет экономическую деятельность в той или иной области бизнеса, занимается планированием. Лучшая стратегия начинается с проведения исследований. За последние пару лет многие западные компании увеличили расходы на маркетинговые исследования в несколько раз. В результате таких исследований компания получает подробные ответы на вопросы: кто и где покупает товар, а также для чего он покупается.

Компания должна изучить:

1. Потребителей. Важно понять желания потребителя: почему он хочет какой-то товар, как часто использует и почему.
2. Конкурентов. Эта информация поможет вовремя среагировать, когда кто-то пытается увести долю рынка.

3. Поставщиков. Чтобы выбрать, где брать качественные и недорогие комплектующие.

4. Посредников. Чтобы оставлять себе большую долю прибыли.

Также важно изучить юридические и политические факторы. Хороший предприниматель должен быть готов к любым изменениям закона и переменам в политической обстановке. Любая известная фирма интенсивно развивается и интересуется, как повысить эффективность своей деятельности, поэтому так важно быть в курсе самых передовых технологий. Совершенствование продукции способствует поддержанию интереса к определенным видам товаров.

Важным моментом считается изучение социально-экономических факторов. Это нужно делать, чтобы колебания цен на рынке или кризис в банковской сфере не стал неприятным сюрпризом.

Мало просто собрать информацию, ее нужно грамотно использовать. Для этого осуществляется анализ при помощи определенных методик:

1. Делается анализ продуктовых и хозяйственных ресурсов.
2. Производится анализ ситуации.
3. Анализ воздействия выбранной стратегии на прибыль.

Всесторонний анализ позволит определить слабые и сильные стороны конкретного бизнеса, а также возможные риски.

Главной целью финансового планирования является обоснование возможностей финансирования предполагаемых экономических, технических и социальных проектов и оценка их эффективности с учетом конечных финансовых результатов.

Основные задачи финансового планирования:

- определение объема, структуры капитала, используемого при создании предприятия и его функционировании в плановый период;
- обоснование оптимальной величины и структуры издержек производства и обращения;
- прогнозирование источников и размеров денежных поступлений и выплат;
- обоснование рационального движения денежных средств, синхронизации их поступлений с платежами в определенные периоды времени;
- определение эффективности разных сфер, видов хозяйственной и финансовой деятельности, путей максимизации прибыли;
- осуществление постоянного контроля над выполнением финансовых заданий и корректирование текущих планов при изменении условий хозяйствования.

Широкие возможности, которые предоставляет финансовое планирование, дает основание считать его отправной точкой для принятия эффективных хозяйственных и финансовых решений. Однако для этого необходима соответствующая организация данного процесса, т.е. упорядочение всех управленческих действий, связанных с формированием и выполнением финансовых заданий.

Финансовое планирование тесно связано и опирается на маркетинговый, производственный и другие планы предприятия, подчиняется миссии и общей

стратегии предприятия. Общие правила организации предполагают прежде всего определение цели намечаемых действий, соответствующей миссии предприятия, затем установление последовательности этих действий, используемых методов, инструментов, намечаемых способов анализа и оценки достигнутых результатов и корректирующих мер.

В зависимости от направленности и характера решаемых задач различают три вида планирования: стратегическое (перспективное), среднесрочное (бизнес-план), текущее (тактическое).

Стратегическое планирование заключается в основном в определении главных целей деятельности фирмы, охватывает период в 10-15 лет, основывается на глобальных ресурсах.

Текущее планирование заключается в основном в определении промежуточных целей на пути достижения стратегических целей и задач. При этом детально разрабатываются средства и способы решения задач, использование ресурсов, внедрение новой технологии.

Стратегическое планирование ставит целью дать комплексное научное обоснование проблем, с которыми может столкнуться фирма в предстоящем периоде, и на этой основе разработать показатели развития фирмы на плановый период.

Текущие программы (бюджеты) ориентируют оперативные подразделения фирмы в их повседневной работе, направленной на обеспечение текущей рентабельности, стратегические программы и бюджеты закладывают основы будущей рентабельности, что требует создания специальной системы исполнения, построенной на управлении проектами.

Главное достоинство финансового планирования заключается в том, что правильно составленный бизнес-план показывает перспективу развития фирмы, т.е. в конечном счете отвечает на самый нужный для предпринимателя вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

Смысл разработки финансового планирования развития предприятия состоит в следующем:

1. Создание условий для сдерживания стремления руководителей к максимальной прибыли, в ущерб достижению долговременных целей;
2. Ориентирование руководителей в большей степени на предвидение будущих изменений внешней среды, нежели на реагирование на уже происходящие изменения;
3. Создание условий руководству фирмы для установления обоснованных приоритетов распределения ресурсов, с целью их мобилизации для достижения конкретных поставленных целей.

Система целей финансового планирования может быть представлена в виде «ветки» дерева общих стратегических задач предприятия. Построение такой финансовой ветки может включать следующие шаги.

Шаг 1: Включение стратегии в общую стратегию фирмы, в соответствии с ранжированием целей корпоративной стратегии.

Шаг 2: Установление интегральной финансовой цели, то есть цели первого уровня. Здесь может быть только одна финансовая цель. В большинстве случаев такой целью выступает рыночная стоимость компании, которая может быть определена как в абсолютных (увеличение рыночной стоимости на N у.е.), так и в относительных показателях (рост рыночной стоимости на N%).

Шаг 3: Определение базовых целей финансовой стратегии (2-й уровень). Интегральная цель первого уровня детализируется на подцели, что потребует конкретизации поставленных задач и учета особенностей развития предприятия. Цель первого уровня может быть достигнута, если у компании достаточно собственных финансовых ресурсов, рентабельность собственного капитала высока, структура активов и пассивов обеспечивает приемлемый уровень финансовых рисков в процессе осуществления хозяйственной деятельности и т.п.

Каждая из намеченных на данном уровне целей должна быть сформулирована кратко и четко, отражена в конкретных показателях - целевых стратегических нормативах. Например, такими целевыми нормативами по отдельным аспектам финансовой деятельности предприятия может быть доля собственных оборотных средств фирмы, в общем объеме собственного капитала; коэффициент рентабельности собственного капитала; соотношение оборотных и внеоборотных активов; минимальный уровень денежных активов, обеспечивающий платежеспособность предприятия; норма самофинансирования инвестиций.

Шаг 4: Определение действий по достижению финансовых целей (3-й уровень). На данном этапе предлагается перечень конкретных мероприятий. После того, как вся информация сведена, можно понять, выходит ли компания на заданный уровень рентабельности.

Разработка финансовой стратегии обычно включает несколько этапов. Прежде всего, мы уточняем финансовую структуру компании, переосмысливаем расстановку центров финансовой ответственности (например, центры инвестиций переводим в центры прибыли по завершении инвестиционной части проектов). Затем анализируем факторы, влияющие на стоимость предприятия, оцениваем их значимость (степень влияния) и намечаем план мероприятий по управлению ими.

Следующий шаг – прогнозирование показателей деловой активности на основе сравнения с лучшей отраслевой практикой. После расчета показателей оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов определяется потребность в оборотном капитале и рассчитывается его рентабельность.

На базе этих расчетов корректируются планы по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью, принимаются решения о продаже непрофильных и нерентабельных активов. При разработке инвестиционной политики инвестиции группируются по категориям, по каждой из которых задаются сроки окупаемости и внутренняя норма рентабельности, прогнозируются потребности в инвестициях, цели и направления капитальных вложений.

Исходя из срока, на который составляется документ, можно выделить 3 вида планов: краткосрочные (12 месяцев), среднесрочные (до 36 месяцев), долгосрочные (свыше 36 месяцев). Показатели финансового плана предприятия, как правило, включаются в бизнес-план.

Финансовое планирование нужно для учредителей, кредиторов или инвесторов для того, чтобы выявить перспективы развития предприятия. Рассмотрим методические подходы в разработке финансовой стратегии организации.

Бюджет предприятия.

Составление финансового плана предприятия должно начинаться с бюджетирования. Этот раздел включает в себя анализ показателей по предполагаемым доходам и расходом компании.

В этом разделе необходимо обозначить, какие расходы смогут окупиться в первые месяцы работы, а какие будут окупаться в долгосрочном периоде. Также должны быть учтены кредитные и прочие издержки.

Разработка бюджета может включать в себя следующие подпункты:

- способы получения прибыли (например, оказание той или иной услуги, которая пользуется спросом у целевой аудитории);
- таблица расходов;
- возможные способы получения дополнительного финансирования (кредитование, инвестирование);
- определение нормативно правовой формы и системы налогообложения.

С помощью данного раздела предприниматель может определить эффективность бизнес-модели.

Прогнозы объемов продаж.

Данный раздел содержит информацию о возможных объемах продаж при соблюдении определенных условий. Здесь необходимо отразить план проведения таких мероприятий, как маркетинговая кампания, реклама, способы сбыта, а также требуемый бюджет. Прогноз помогает правильно распределить ресурсы и выявить возможное движение денежных потоков.

В большинстве случаев прогноз объема продаж составляется на 3 года. На первый год работы предприятия прогнозирование может составляться по месяцам.

Прогноз объемов продаж составляется на основе следующих данных:

- маркетинговый анализ рынка;
- способы увеличения продаж (реклама, взаимодействие с потенциальным потребителем);
- анализ торгового предложения;
- учет экономических аспектов в виде инфляции, безработицы и других показателей.

График расчетной прибыльности.

График расчетной прибыльности составляется после того, как будут определены прогнозы объемов продаж и распределен бюджет предприятия.

Расчетная прибыль – это показатель общей выручки организации с учетом вычетов ежемесячных выплат по заработным платам, кредитным обязательствам и других краткосрочных расходов. Разработка графика расчетной прибыльности делается для того, чтобы наглядно было видно, когда предприятие начнет окупать вложенные средства и приносить чистую прибыль. Кроме того, составление графика поможет определить политику ценообразования. Научиться прогнозировать собственную прибыль очень важно.

Во-первых, это будет определенной целью в течение какого-либо времени.

Во-вторых, с планом легче ставить задачи для менеджеров по продажам.

И главное – зная, сколько мы получим денег, мы можем планировать свои расходы. Любому индивидуальному предпринимателю, как руководителю своего дела, своего коллектива, очень интересно «предсказывать» будущую прибыль, причем ничего мистического в этом процессе нет, только четкие и регламентированные способы и методы.

Занимаясь планированием, предприниматель обеспечивает себе постоянную и стабильную прибыль. Схема продаж довольно проста, она накладывается на обычную психологию менеджеров по продажам. Специалист намечает некое количество сделок, на которые «бросает» все свои силы. Если не осуществлять контроль за этим процессом и не стимулировать продажи без перерывов на отдых (в разумных пределах), то поступления денег от покупателей будут идти не регулярно. А это значит, что будет потеряна часть прибыли.

Чтобы понять, какие из запланированных сделок принесут прибыль, а какие скорее всего закончатся ничем, надо поделить их на три вида. В первую категорию войдут легкие сделки, которые завершатся почти на 100% положительно. Второй вид – те, которые принесут доход с вероятностью 60-70%. Над этими сделками надо упорно работать, составлять планы встреч, разрабатывать дополнительные бонусы для клиентов. И третья категория сделок – совершенно невозможные, обреченные на провал. В этом случае используются все имеющиеся знакомства и связи, если сделка удалась, это считается всеобщей победой фирмы.

Третий вид, как правило, приносит очень крупные суммы, они относятся по правилу Парето к тем самым 80-ти процентам, которые составляют финансовую основу компании. Но вероятность их довольно мала, поэтому к ним готовятся только самые лучшие менеджеры. В итоге такого планирования мы получим сумму, которая поступит на счет с большой долей вероятности.

Движение финансового планирования состоит из нескольких стадий. На первой стадии рассматриваются финансовые данные за прошлые года. На второй – формирование генеральных прогнозируемых актов, операционных денежных планов и схем. Последней стадией финансового планирования является практическая деятельность, а именно: выполнение заданий и контролирование за их осуществлением.

Вступительный баланс. Финансовое планирование нового предприятия должно задержать раздел «Вступительный баланс». Данный пункт делится на 2 подпункта: актив; пассив. В активе должны отражаться имущественные ресурсы, а также права, которыми наделено предприятие. В пассиве отражаются источники возникновения имущества и прав.

Прежде чем составлять вступительный баланс для финансового плана, необходимо провести инвентаризацию имеющихся материальных активов организации. После того, как предприятие начнет работу вступительный баланс заменяется годовым бухгалтерским балансом. Это раздел является не только частью финансового плана, но и отчетным документом, который сдается в ФНС. Форму бухгалтерского баланса можно взять в программе 1С-бухгалтерия.

В условиях конкурентной борьбы задачей каждой организации при разработке стратегического плана становится поиск и поддержание уникальных характеристик, которые отличают её от конкурентов. Такими характеристиками и являются конкурентные преимущества.

Конкурентное преимущество можно определить, как особенность организации, производимого ей товара или предоставляемой услуги, которая позволяет ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. Позицию организации в отрасли определяет именно конкурентное преимущество. Конкурентные преимущества позволяют компании иметь рентабельность выше средней по отрасли или данного рыночного сегмента, завоевывать прочные позиции на рынке. Это дает ей превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сферах деятельности.

Конкурентные преимущества должны быть:

- значимыми, т.е. отличаться от имеющихся у конкурентов и выделяться на их фоне;
- видимыми, т.е. заметными для покупателя;
- значимыми для потребителя, т.е. давать ему осознание о получаемой выгоде;
- устойчивыми, т.е. сохранять свою значимость в условиях изменений среды максимально продолжительное время;
- уникальными, т.е. фирмы-конкуренты не предоставляют возможности получить подобную выгоду;
- прибыльными для компании, т.е. выбранные объёмы и масштабы деятельности обеспечивают успешную деятельность в выбранном сегменте и получение достаточной прибыли.

Список использованных источников

1. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденные распоряжением Федерального управления России по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 г. №31-р. - КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2023].

2. Орехов, С.А. Корпоративный менеджмент: учебное пособие / С.А. Орехов, В.А. Селезнев, Н.В. Тихомирова; под общ. ред. С.А. Орехова. – 4-е изд., перераб. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 440 с.: табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452584>

3. Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А.Н. Фомичев. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 468 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496068>

4. Ковалев, А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 4-е изд., исправл. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2020. – 208 с.

5. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.:

6. Пястолов, С.М. Анализ финансового состояния предприятия: Учебник. – 2-е изд., Стереотип. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 333 с.

Рагозина С.А.

преподаватель социально-гуманитарных и естественных дисциплин
Московской международной академии

Андросова А.К.

магистрант Московской международной академии

Правовые аспекты регулирования деятельности органов местного самоуправления

Аннотация. В настоящее время состояние местного самоуправления в российских регионах не соответствует современным требованиям и усугубляется множеством проблем, существенно снижающих возможности укрепления муниципальной автономии: недостаток финансовых средств, выделяемых для исполнения закрепленных полномочий; низкая эффективность управления со стороны местных органов власти как следствие проводимой реорганизации; отсутствие необходимых организационных и материально-технических условий для функционирования муниципальных органов власти; слабый уровень профессиональной подготовки кадров; необходимость уточнения перечня вопросов входящих в компетенцию органов местного самоуправления, так как многие из них могут быть отнесены к государственным вопросам (охрана общественного порядка, социальная поддержка населения, содержание дорог, содействие занятости населения).

Ключевые слова: право, местное самоуправление, правовое регулирование

Ragozina S.A

Teacher of social, humanitarian and natural sciences
of the Moscow International Academy

Androsova A.K.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Legal aspects of regulating the activities of local governments

Abstract. Currently, the state of local self-government in Russian regions does not meet modern requirements and is aggravated by a variety of problems that significantly reduce the possibility of strengthening municipal autonomy: lack of financial resources allocated for the exercise of assigned powers; low management efficiency on the part of local authorities as a result of ongoing reorganization; lack of necessary organizational and logistical conditions for the functioning of municipal bodies the authorities; the weak level of professional training of personnel; the need to clarify the list of issues within the competence of local governments, since many of them can be attributed to state issues (protection of public order, social support of the population, maintenance of roads, promotion of employment).

Keywords: law, local government,

Вся деятельность субъектов взаимодействия в различных сферах должна основываться на строгом, точном и неукоснительном соблюдении законодательства, регламентирующего организацию взаимодействия органов местного самоуправления и органов исполнительной власти, компетенцию, формы и методы работы, а также иные аспекты их деятельности. В ходе осуществления взаимодействия необходимо строго соблюдать разграничение компетенции.

Система организации местного самоуправления (включая порядок формирования представительного органа муниципального образования, способ избрания главы муниципального образования и его статус председателя представительного органа муниципального образования и (или) главы местной администрации) определяется законами субъектов Российской Федерации и принимаемыми в соответствии с ними уставами муниципальных образований в рамках, установленных Федеральным законом от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее Федеральный закон №131-ФЗ) и иными федеральными законами. При этом законы субъектов Российской Федерации, регулирующие вопросы организации местного самоуправления, были приняты в соответствии с Федеральным законом №136-ФЗ во второй половине 2014 г. – начале 2015 г., а в дальнейшем неоднократно подвергались корректировке, в том числе под влиянием более поздних изменений, внесенных в Федеральный закон №131-ФЗ.

Порядок формирования представительных органов муниципальных районов (прямые выборы или «система делегирования» – формирование представительного органа из числа глав и депутатов поселений исходя из их равного представительства или по заранее установленной квоте) определяется законами субъектов Российской Федерации и принимаемыми в соответствии с ними уставами муниципальных районов.

Повсеместное применение системы прямых выборов применительно к представительным органам муниципальных районов предусмотрено законами субъектов Российской Федерации (из 80 субъектов Российской Федерации, в которых образованы муниципальные районы); еще в 2 субъектах Российской Федерации (Республике Коми и Тверской области) применение системы прямых выборов поставлено в зависимость от критериев, под которые подпадают все муниципальные район.

Повсеместное применение системы делегирования предусмотрено законами в 23 субъектах Российской Федерации (республики Дагестан и Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, республики Карелия и Крым, Ставропольский край, Белгородская, Волгоградская, Вологодская, Костромская, Липецкая, Ленинградская, Московская, Нижегородская, Новгородская, Орловская, Ростовская, Рязанская, Самарская, Тамбовская, Тульская, Ульяновская, Ярославская области). Еще в одном субъекте Российской Федерации (Республике Татарстан) применение системы делегирования поставлено в зависимость от критериев, под которые подпадают все муниципальные районы.

В 3 субъектах Российской Федерации (Камчатский край, Калужская и Мурманская область) система прямых выборов и система делегирования применены

к разным, указанным в законах субъектов Российской Федерации, муниципальным районам. В 12 субъектах Российской Федерации (республики Бурятия, Марий Эл и Мордовия, Амурская, Астраханская, Воронежская, Ивановская, Курская, Саратовская, Тюменская области, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра) законами субъектов Российской Федерации допускается применение обеих систем в соответствии с уставами самих муниципальных районов.

Законы, предусматривающие повсеместное перераспределение значительного массива полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения сразу в нескольких сферах деятельности, действуют сразу в нескольких субъектах Российской Федерации – Московской, Орловской и Ульяновской областях, а также Ненецком автономном округе. Наиболее распространенной практикой является перераспределение группы полномочий в одной или нескольких смежных сферах, затрагивающие все муниципальные образования определенного вида (типа). В то же время в некоторых субъектах Российской Федерации (Удмуртская Республика, Забайкальский и Приморский край, Волгоградская, Иркутская, Кемеровская и Тюменская области) перераспределение полномочий затрагивает совокупность муниципальных образований, сгруппированных по территориальному принципу (например, Владивостокскую агломерацию в Приморском крае, приграничные муниципальные образования в Псковской области).

Так или иначе перераспределение полномочий не является массовым явлением и как инструмент регулирования применяется весьма локально. Принципиально иная ситуация сложилась с механизмом наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями (делегирующие полномочий) с предоставлением органам местного самоуправления субвенций на их осуществление, предусмотренным Конституцией Российской Федерации и статьей 19 Федерального закона №131-ФЗ.

Законы о наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями приняты в 84 из 85 субъектов Российской Федерации (за исключением города федерального значения Севастополя). Адресатом делегированных государственных полномочий являются органы государственной власти всех без исключения муниципальных районов и городских округов, около 75 процентов городских и 90 процентов сельских поселений, а в городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге – всех внутригородских муниципальных образований.

Нередкой является ситуация осуществления органами местного самоуправления нескольких десятков делегированных государственных полномочий. Отдельные государственные полномочия, осуществляемые органами местного самоуправления (делегирующие полномочия), подразделяются на 3 группы:

- полномочия Российской Федерации, делегированные напрямую органам местного самоуправления;
- полномочия Российской Федерации, делегированные органам государственной власти субъекта Российской Федерации с правом их

частичного или полного делегирования органам местного самоуправления (субделегирование);

– полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам совместного ведения Российской Федерации либо ее субъектов, делегированные органам местного самоуправления.

Напрямую органам местного самоуправления делегированы два вида федеральных государственных полномочий – составление списков присяжных заседателей и осуществление первичного воинского учета в поселениях, в которых отсутствуют военные комиссариаты. Еще 30 федеральных государственных полномочий в соответствии с 15 федеральными законами переданы органам государственной власти субъектов Российской Федерации с правом дальнейшей передачи органам местного самоуправления (субделегирования). К этой группе относятся полномочия по осуществлению регистрации актов гражданского состояния, по проведению Всероссийской переписи населения и Всероссийской сельскохозяйственной переписи, по обеспечению жильем и компенсационными выплатами отдельных категорий граждан – ветеранов, бывших военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов, пострадавших в результате Чернобыльской аварии, аварии на производственном объединении «Маяк» и испытаний на Семипалатинском полигоне.

Наиболее часто в числе делегируемых органам местного самоуправления полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации оказываются полномочия в сфере опеки и попечительства, а также полномочия по созданию и обеспечению деятельности административных комиссий, комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав, по профилактике безнадзорности несовершеннолетних, по отлову и содержанию безнадзорных домашних животных, а также делегируемые муниципальным районам полномочия по предоставлению дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений.

Несколько реже передаются органам местного самоуправления полномочия в сфере жилищно-коммунального хозяйства (включая регулирование тарифов на услуги организаций коммунального хозяйства), здравоохранения, социальной защиты и транспортного обслуживания населения, поддержки сельскохозяйственного производства.

Местное самоуправление станет эффективным, когда отстоит право на автономность. В Федеральный закон №131-ФЗ внесены изменения. Поправки устранили противоречия: переписана часть третья статьи 37, которая закрепляет за местными депутатами право устанавливать условия контракта для главы местной администрации. Всего с момента принятия Федерального закона №131-ФЗ в него внесено более сотни поправок, кроме того принято около 50 нормативных актов, так или иначе затрагивающих сферу местного самоуправления. Задача - повысить эффективность муниципального управления. Но зачастую обновление законодательства происходит так быстро, что муниципалы не успевают вносить изменения в свои акты. При этом многие коррективы, инициируемые различными ведомствами, хаотичны: одни нормативные акты противоречат другим. А главное, эти изменения не всегда вписываются в те цели, которые необходимо достигнуть,

реформируя сферу местного самоуправления. А раз не вписываются, нет и результатов.

Но и это еще не все. Одних законодательных инициатив недостаточно, чтобы муниципалитет смог в полной мере реализовать свои полномочия. Эффективность местной власти сегодня невысока из-за несбалансированности между ресурсами и обязанностями. Органы местного самоуправления лишены самостоятельности, в том числе финансовой (по статистике, лишь 2% муниципальных образований в России обходятся без дотаций). Значительную долю в доходах местной казны составляют межбюджетные трансферты, что ставит их в зависимость от размеров вливаний из бюджетов вышестоящего уровня.

Органы местного самоуправления по определению автономны от других центров принятия решений, их работа прежде всего должна быть направлена на создание на территории условий для экономической и гражданской активности населения. Поэтому, говоря о повышении эффективности, имеется в виду сотрудничество с местным сообществом.

Даже безупречное управление муниципалитетом вне зависимости от выбранной модели без финансовых возможностей к процветанию не приведет. А муниципалитетам сегодня сложно самостоятельно и зарабатывать, и тратить с трудом добытое на собственные нужды. Это происходит в первую очередь из-за принципов построения муниципальной системы. Большинство заработанных в поселке, городе и районе средств уходит «наверх» в виде налоговых отчислений, муниципалитету остаются сущие крохи. Часть средств потом возвращается в район в виде дотаций и субсидий, которых зачастую хватает только на зарплаты бюджетникам да на оплату услуг ЖКХ.

Как бы эффективно ни работало местное самоуправление, оно не способно в полной мере решить проблемы финансового обеспечения собственных расходных обязательств: и в силу крайней ограниченности перечня местных налогов, и в силу слабости их администрирования.

Вместе с тем муниципалитеты стали ответственны за вопросы, которые должны решаться на федеральном государственном уровне: образование, медицину, пожарную охрану и пр. При этом МО не обладают для решения этих государственных вопросов средствами и не имеют юридического права самостоятельно принимать решения.

Местное самоуправление никогда не станет эффективным, если не будет способствовать тому, чтобы в решении местных вопросов участвовало население. Увы, но местное самоуправление и гражданское общество развиваются изолированно. Экспертные исследования показывают, что население и органы местного самоуправления все больше отдаляются друг от друга: на одни и те же проблемы развития территорий и местных сообществ они смотрят совершенно по-разному.

В целом по России гражданские инициативы в деле решения вопросов местного значения слабо выражены. Российские некоммерческие организации разрознены, поэтому также не могут консолидированно формулировать и отстаивать собственную позицию в вопросах местного значения. Это приводит

к тому, что органы власти в населении не видят поддержки, а в разнообразии некоммерческих организаций - возможности роста активности населения и, соответственно, резервов социально-экономического развития территории.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации: Принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с последующими изменениями и дополнениями) - КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2023].
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) - КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2023].
3. Федеральный закон РФ от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями) - КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2023].
4. Кутафин, О.А., Фадеев, В.И. Муниципальное право Российской Федерации: учебник [Текст] / под ред. О.А. Кутафин, В.И. Фадеев. - М.: Проспект, 2019. – 355 с.
5. Муниципальное право России: учебник для вузов [Текст] / под ред. А.С Прудникова, А.М. Никитина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 320 с.
6. Ноздрачева, А.Ф. Государственная служба [Текст] / А.Ф. Ноздрачева. - М.: Юрайт, 2019. - 314 с.
7. Цибулькинова, В.Ю. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / В.Ю. Цибулькинова; Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2019. – 156 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480460> – Библиогр.: с. 150-151. – ISBN 978-5-4332-0161-3. – Текст: электронный.

Сподах Г.Г.

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Кушхов М.Н.

магистрант Московской международной академии

Теоретические основы комплексного управления экономикой и финансами муниципального образования

Аннотация. Стратегия экономического развития муниципальных образований (городов, районов, поселков) может быть состоятельной в своей реализации лишь при ее соответствии целям, задачам, принципам, ориентирам региональной и общефедеральной стратегии. Однако это не исключает определенной стратегической самостоятельности в развитии поселений, обусловленной их местоположением, экономическим потенциалом, демографическими и экологическими процессами, уровнем развития социальной инфраструктуры и др.

Ключевые слова: стратегия экономического развития, управления экономикой, управление финансами

Spodakh G.G.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Kushkhov M.N.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Theoretical foundations of integrated management of the economy and finances of a municipality

Abstract. The strategy of economic development of municipalities (cities, districts, towns) can be sound in its implementation only if it meets the goals, objectives, principles, guidelines of the regional and federal strategy. However, this does not exclude a certain strategic independence in the development of settlements, due to their location, economic potential, demographic and environmental processes, the level of development of social infrastructure, etc.

Keywords: economic development strategy, economic management, financial management

Принадлежность муниципальных образований к единому экономическому, политическому, правовому пространству страны, подчинение общефедеральной социально-экономической стратегии развития не исключают, нормального диалога муниципального образования с региональной администрацией и с федеральным центром в межбюджетных отношениях, необходимости представлять и защищать экономические интересы города, а также конкуренции между городами за привлечение инвестиций и налогоплательщиков на свою территорию.

В этой связи первым условием состоятельности муниципального образования и эффективности стратегического планирования социально-экономического его развития служат осмысление и проекция применительно к местной специфике общей стратегии развития региона, реального состояния его экономики, его кратко- и среднесрочной экономической политики, а также (что очень важно) ее долгосрочных стратегических ориентиров.

Суть новой социально-экономической стратегии и стержень концепции реформирования муниципальных образований состоит в ее постепенном, поэтапном движении к российскому варианту общества постиндустриального типа с современными характеристиками качества жизни народа, созданием благоприятной среды его обитания, на основе формирования нового технологического способа производства и многоукладной, социально ориентированной, динамичной рыночной экономики при значительной роли как государства так и местного самоуправления в ее трансформации и регулировании.

Главным ориентиром выбора приоритетов социально-экономического развития муниципального образования является качество жизни населения или отдельного человека.

Именно поэтому данный показатель интерпретируется нами как целевая функция стратегии развития. Ограниченность экономических ресурсов в развитии города - это фактор, который определяет взаимосвязь отдельных аспектов качества жизни населения, поскольку основные составляющие «конкурируют» друг с другом за выделение ресурсов. Вместе с тем, институциональные ограничения не ставят в конкурентное положение отдельные параметры качества жизни населения. Этот аспект особенно важен для современных транзитивных (неопределенных) условий экономического и социально-политического развития муниципальных образований, регионов и России в целом. Поэтому необходим системный подход к разработке законодательных и других нормативных актов, адекватных рыночной экономике и охватывающих все секторы экономики.

Для разработки стратегии социально-экономического развития города необходимо определиться с теми принципиальными установками, которые могут составить фундамент этой работы. К числу таких установок мы относим следующие:

Во-первых, соотношение текущих проблем социально-экономической политики развития города и ориентиров на формирование постиндустриального общества в стране и регионах, что на первом этапе неизбежно скажется на задачах экономического роста и социального благополучия.

Но кратко- и среднесрочное планирование не должно терять свою ориентацию в параметрах долгосрочной стратегии социально-экономического развития города.

Во-вторых, в стратегии развития традиционных для города предприятий машиностроения, организаций социальной инфраструктуры и других отраслей необходимо особо выделять инновационные проекты, реализация которых связана с переходом к высоким технологиям с производством продукции с большой конкурентоспособностью.

В-третьих, требуют внимательного анализа возможности города в формировании и развитии новых наукоемких производств с опорой на наличный научный и интеллектуальный потенциал муниципального образования. Это тем более важно, что город не богат природными, топливно-сырьевыми и другими ресурсами.

В-четвертых, вполне естественна межгородская конкуренция на территории области с другими муниципальными образованиями региона и страны в привлечении на свою территорию инвестиций и источников налоговых поступлений в городской бюджет. Этим определяется важность формирования инвестиционного климата в городе и создание благоприятных условий для предпринимательства.

В-пятых, неотъемлемой частью стратегии социально-экономического развития города является его институциональное, правовое обеспечение. Оно создается в границах общего институционального пространства региона, но предполагает дополнительные меры институционального характера в масштабах города.

Наряду с эффективными мерами в налогообложении и в поддержке предпринимательских инициатив, которые разрабатываются и осуществляются при взаимодействии местных органов власти с региональными объединениями промышленников и предпринимателей, немалую роль играет поддержка инноваций путем производственной пропаганды, информации о лучшем опыте, о хозяйственных достижениях через местную печать, радио и телевидение.

В-шестых, как свидетельствует мировой опыт, инновационные процессы возникают вначале в отдельных звеньях экономики, а затем распространяются более широко. При разработке стратегии социально-экономического развития города важно выявить местные точки зарождения инновационных процессов для всемерной их поддержки наличными ресурсами.

В-седьмых, в рыночной экономике вмешательство государства, органов власти в экономическую жизнь ограничено самостоятельностью хозяйствующих субъектов, и перспектива заключается в освобождении властных органов от избыточных для экономики и социального развития функций.

Это означает, что стратегическое планирование имеет не директивный, а индикативный характер, опирается на частные интересы фирм, частных собственников в получении прибыли и других выгод. Главная цель - создание условий для эффективного и стратегически ориентированного социально-рыночного хозяйства.

Разработка стратегии городского развития имеет высокий приоритет для органов местного самоуправления. В процессе разработки стратегии на президиуме городского Совета неоднократно заслушивалась информация о ходе работы по стратегическому планированию. Текущий контроль за ходом разработки стратегии со стороны городского Совета народных депутатов осуществлял комитет по экономической и промышленной политике, имущественному комплексу, развитию предпринимательства и потребительского рынка.

Источниками информации для разработки являются:

- результаты групповой работы руководителей органов местного самоуправления, а также предприятий, учреждений и организаций по выявлению проблем развития города;
- официальные статистические и аналитические данные;
- отчеты о финансово - хозяйственной деятельности муниципальных предприятий и учреждений;
- информация о деятельности организаций, учреждений и предприятий иных форм собственности.

При разработке стратегии широко применялись методы групповой работы.

Стратегия имеет иерархическую пирамидальную структуру. На вершине пирамиды находится видение и цели, определяющие философию развития муниципального образования. Философия развития трансформируется в практическую часть стратегии: в политики (функциональные стратегии), стратегические программы и проекты. Системное построение стратегии позволяет связать будущее видение развития города с целями конкретных программ, которые в свою очередь конкретизируются в проекты и мероприятия. Таким образом, достигается высокая связность стратегического и оперативного управления и обеспечивается проникновение стратегических решений на уровень исполнения.

Стратегия развития – это документ нового типа, он отражает стратегическое видение перспективы и на основе комплексного анализа и оценки ресурсов, возможностей и угроз формулирует основные цели и задачи развития города. Целью стратегического планирования является придание устойчивости городскому развитию на долговременную перспективу, активизация экономической и общественной деятельности на территории.

Реализация стратегии развития придаст городу новый импульс для экономического роста, усилит его конкурентные преимущества, повысит качество жизни горожан.

Реализация стратегии существенно повысит эффективность управления территорией, система управления городом станет более результативной, способной адаптироваться к изменениям городской и внешней среды. При этом значительно возрастет роль органов местного самоуправления – они станут ядром, организующим социально-экономическое развитие города.

Понимание городским сообществом, того, что усилия органов местного самоуправления направлены не только на решение текущих задач, но и на формирование будущего города, позволит создать открытый и доверительный диалог с населением, объединить усилия власти и горожан для достижения совместных целей, повысит доверие горожан к власти и привлечет их к решению городских проблем. Стратегия обеспечит концентрацию усилий городского сообщества на самых главных направлениях развития, которые являются наиболее перспективными для города.

Стратегия развития является стимулом для городского сообщества вести поиск новых, нетривиальных подходов и решений, изучения лучшего опыта других городов, развития творчества, обогащения знаниями. Город выражает готовность

инициировать разработку и участвовать в реализации федеральных и областных программ, содействующих его развитию.

В каждом муниципальном образовании управление развитием может быть организовано по-разному (в зависимости от ресурсов и сложности решаемых задач), но некоторые особенности процесса управления развитием муниципальным образованием присущи всем муниципальным образованиям. Каким бы непрерывным не казался процесс развития и управления развитием, общей принципиальной особенностью процесса управления развитием муниципальных образований является его цикличность. В вопросе управления развитием муниципального образования предлагается рассмотреть два подхода (или две стратегии).

В первом случае цикл управления развитием имеет достаточно четкие границы: есть начало цикла управления развитием и есть его конец. В этом случае полный цикл управления комплексным социально-экономическим развитием относительно условно, но достаточно определенно можно разбить на два периода: период разработки программы комплексного социально-экономического развития и период реализации этой программы.

Этот подход достаточно удобен, так как позволяет наладить эффективное управление и контроль за результатами. Преимущество также состоит в том, что относительно просто и наглядно можно представить результаты деятельности по управлению. Такой подход можно рекомендовать для относительно небольших муниципальных образований или для решения отдельных проблем, а также и при разработке программ по отдельным направлениям жизнедеятельности муниципального образования.

В крупных муниципальных образованиях программа комплексного социально-экономического развития может быть настолько сложной, что возникнет необходимость весь процесс управления развитием рассматривать как совокупность двух относительно самостоятельных процессов управления: процесс разработки программы и процесс ее реализации.

Очевидно, что эти два процесса, развиваясь относительно самостоятельно, должны быть достаточно жестко состыкованы по срокам. Эти два процесса в принципе могут развиваться относительно параллельно. Это надо понимать таким образом, что одновременно существует две программы развития: программа комплексного социально-экономического развития, рассчитанная на реализацию в ближайший бюджетный период, и основные направления развития муниципального образования на более дальнюю перспективу (например, на срок полномочий или более длительный).

Эта перспективная программа развития постоянно дорабатывается и в определенные периоды времени, связанные с циклом бюджетного процесса в муниципальном образовании, готовые к этому моменту фрагменты программы развития передаются на рассмотрение для формирования комплексной социально-экономической программы развития муниципального образования на определенный период (например, на год).

Таким образом, процесс управления развитием в последнем случае существенно сложнее и требует более высокого уровня управления, и, прежде всего, совершенно очевидным становится в этом случае применение современных средств работы с информацией. Если при этом в сферу внимания включить инвестиционные проекты и программы, источниками средств которых могут быть и иные финансовые источники (не только местный бюджет), то тогда процесс управления развитием еще более усложняется и требует стыковать уже не только циклы бюджетного процесса, но и инвестиционные циклы.

Управление комплексным развитием муниципального образования в социально-экономическом плане – это регулирование состояния территории поселения за счет взаимно согласованных проектов и программ его развития во всех сферах жизнедеятельности. Это управление требует увязки программ развития муниципального образования по таким критериям как: ресурсы, сроки, приоритеты развития, программы государственного и регионального развития муниципалитетов.

Деятельность органов местного самоуправления по привлечению и наиболее эффективному использованию инвестиций на территории муниципального образования составляет суть муниципальной инвестиционной политики.

Муниципальные образования обладают свободой в отношении принятия решений по организации развития муниципалитетов. На данный процесс прямое влияние оказывает объем имеющихся у муниципального образования ресурсов и сложность решаемых задач. При этом в развитии муниципальных образований и управлении этим процессом все-таки можно выделить единые черты. Общей чертой развития всех муниципальных образований независимо от применяемой политики управления этим развитием является определенная цикличность.

В качестве главных факторов, влияющих на цикличность процесса управления, выступают следующие:

- во-первых, бюджетный процесс;
- во-вторых, срок полномочий органов муниципального управления;
- в-третьих, реализация крупных инвестиционных проектов;
- в-четвертых, традиционные особенности, характерные для определенной местности, и так далее.

Система органов муниципального управления в муниципальных образованиях предполагает организацию:

- во-первых, органа муниципального управления представительного назначения, предназначенного для осуществления законотворческой деятельности на территории муниципального образования и реализации контрольной функции в отношении исполнительной власти;
- во-вторых, органа муниципального управления исполнительно-распорядительного назначения, предназначенного для непосредственного осуществления процесса муниципального управления на территории муниципального образования;
- в-третьих, должностного лица, возглавляющего муниципальное образование.

В соответствии с содержанием устава муниципального образования это должностное лицо может возглавлять одну из ветвей власти, то есть находиться либо во главе представительного органа муниципального управления, либо в главе администрации муниципалитета;

- в-четвертых, счетно-контрольный орган, назначение которого состоит в контроле финансовой стороны муниципального управления.

Социально-экономическое развитие муниципального образования включает в себя исследование внутренней среды, а именно анализ характеристик ресурсов, способностей и выявления сильных и слабых сторон муниципального образования. Вопросы социально-экономического развития муниципальных образований в современных условиях играют важную роль, а их решение требует эффективного и рационального подхода, что определено необходимостью совершенствования, не только системы управления, но и самой экономической модели развития территорий муниципальных образований.

На протяжении нескольких последних лет, можно заметить тенденцию повышения уровня правовой самостоятельности муниципальных образований, что определено проводимыми в России реформами органов местного самоуправления.

Однако, социально-экономические проблемы, с которыми в последнее время сталкиваются органы местного самоуправления, не всегда можно решить только на уровне местных органов власти. Разработка нормативных основ регулирования и программ развития муниципальных образований, должна приносить практический эффект, выраженный в повышении социального и экономического развития территории. Только в таком случае, будет достигнут положительный эффект деятельности и взаимодействия органов местного самоуправления с вышестоящими органами исполнительной власти.

В условиях изменчивости и неопределённости развития экономики страны возникает необходимость поиска новых решений для поддержания сбалансированного развития территориальных единиц Российской Федерации.

При этом из-за недостаточности финансирования, роста муниципальных долгов, оттока инвестиций в большей степени нарушается устойчивость муниципальных образований. На основе этого органы власти муниципальных образований пытаются разработать новые модели экономического развития, которые зачастую являются лишь переписанными программами улучшения социально – экономических позиций муниципального образования.

Список использованных источников

1. Амуржуев О.В. Экономика. – М., 2023. – 301 с.
2. Архипов А.И. Экономика. – М.: Издательская группа «Проспект», 2019. – 374 с.
3. Новикова, И.В. Управление региональными проектами и программами: учебное пособие / И.В. Новикова, С.Б. Рудич; Министерство образования и науки РФ, Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2020. – 277 с.: ил. – Режим

доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=467124>
– Библиогр. в кн. – Текст: электронный.

4. Цибульникова, В.Ю. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / В.Ю. Цибульникова; Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2019. – 156 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480460> – Библиогр.: с. 150-151. – ISBN 978-5-4332-0161-3. – Текст: электронный.

5. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>

6. Официальный сайт журнала «Вопросы экономики» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vopreco.ru/>

Тагирова М.А.

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Байрамов Э.В.

магистрант Московской международной академии

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации сферы розничной торговли

Аннотация. Данная научная статья посвящена анализу финансово-хозяйственной деятельности организации в сфере розничной торговли. Цель исследования состоит в выявлении ключевых факторов, влияющих на финансовое состояние и операционную эффективность розничной компании.

Ключевые слова: управление финансами, розничная торговля, финансовый анализ, финансовые показатели.

Tagirova M.A.

Ph. D. in Economics, Associate Professor of Economics, management
and marketing of the Moscow International Academy

Bayramov E.V.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Analysis of the financial and economic activities of an organization in the field of retail trade

Abstract. This scientific article is devoted to the analysis of the financial and economic activities of an organization in the retail trade sector. The purpose of the study is to identify key factors affecting the financial condition and operational efficiency of a retail company.

Keywords: financial management, retail trade, financial analysis, financial performance.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что финансовый анализ является ключевым направлением в экономическом анализе деятельности любой коммерческой организации. Он представляет собой инструмент для прогнозирования отдельных показателей организации и ее финансовой деятельности в целом. Основными компонентами финансового анализа являются анализ финансового состояния, анализ финансовых результатов и анализ эффективности текущей и инвестиционной деятельности. При этом анализ прибылей (убытков) занимает центральное место в системе финансового анализа, поскольку максимизация прибыли является основной целью коммерческих организаций. Кроме того, помимо прибыли, компании часто стремятся к увеличению выручки и росту стоимости бизнеса.

Изучив современный рынок нашей страны, можно сказать, что проблемы оценки эффективности финансового менеджмента играют ключевую роль. Умение успешно управлять своей деятельностью, сохранять баланс активов, обеспечивать финансовую устойчивость и уверенность в постоянно меняющейся среде, все это является важными аспектами для стабильности финансового состояния. Каждая организация стремится максимально реализовать свой потенциал для эффективной работы в своей отрасли. Ослабление финансового контроля может привести к ситуациям, где становится угрожающей возможность банкротства и финансовых трудностей. В наши дни анализ финансового состояния, как показатель эффективности финансового управления, привлекает большое внимание как в теории экономики, так и на практике управления коммерческими компаниями.

Рыночная экономика, несмотря на разнообразие моделей, является социально ориентированным хозяйством, где государственное регулирование дополняет рыночные механизмы. Казахстан, приступивший к сложным реформам, сталкивается с рядом проблем, включая недостаточный профессионализм в управлении. На предприятиях всех уровней преобладают неквалифицированные руководители, которые стремятся управлять с использованием методов, характерных для административно-командной системы.

Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности играет ключевую роль в улучшении экономической эффективности организации, в её управлении и в укреплении финансового состояния. Изучение финансовых результатов работы предприятия позволяет определить оптимальные способы использования ресурсов и сформировать эффективную структуру средств компании.

Перед тем, как проводить анализ финансовых результатов деятельности конкретной организации, необходимо изучить её производственно-экономическую характеристику. Это позволит понять общую картину деятельности компании, её позицию на рынке, оценить конкурентоспособность продукции и выявить факторы, влияющие на уровень прибыли или убытка за последние отчётные периоды.

Существует множество методик для анализа финансовых результатов, разработанных экспертами в области экономического анализа и финансового менеджмента. А. Д. Шеремет предлагает свою последовательность шагов для анализа прибыли и рентабельности продукции, включая выделение ключевых показателей, таких как валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль отчётного периода.

Существует несколько видов анализа предприятия: горизонтальный, вертикальный, сравнительный и факторный. Независимо от типа, целью любого анализа предприятия является глубокое изучение его деятельности. Горизонтальный анализ предприятия направлен на изучение показателей за несколько периодов (например, за два-три года) с целью выявления тенденций. Вертикальный анализ предприятия заключается в сравнении отдельных составляющих определенного показателя. Сравнительный анализ предприятия направлен на сопоставление плановых и фактических показателей. Факторный

анализ предприятия направлен на выявление и изучение отдельных факторов, влияющих на различные показатели функционирования организации.

Финансовый анализ компании проводится с целью уменьшения неопределенности относительно ее будущего состояния на основе данных о прошлой деятельности. Результаты такого анализа критически важны для широкого круга заинтересованных сторон, включая внутренних и внешних пользователей компании, таких как менеджеры, партнеры, инвесторы и кредиторы. В зависимости от потребностей и целей, организации могут выбирать различные виды анализа, чтобы получить наиболее полное представление о финансовом состоянии и перспективах развития компании.

Внешний финансовый анализ ориентирован на общедоступную финансовую информацию организации и включает в себя использование стандартных методик. Обычно при этом применяется ограниченный набор основных показателей. Основное внимание уделяется сравнительным методам, поскольку пользователи внешнего финансового анализа чаще всего сталкиваются с выбором - с какой из изучаемых компаний устанавливать или продолжать деловые отношения и в какой форме это наиболее целесообразно делать.

Внутренний финансовый анализ требует более детальной и точной информации, чем внешний анализ. Часто для него не хватает данных из стандартных финансовых отчетов, поэтому используются внутренние управленческие данные. Основной упор делается на выявление причин изменений в финансовом состоянии компании и разработку решений для его улучшения. Важно понимать, что внутренний анализ не обязательно использует стандартные методы; главное — найти эффективные способы улучшения финансового положения предприятия. В отличие от внешнего анализа, внутренний фокусируется не только на всей компании в целом, но и на отдельных подразделениях, направлениях деятельности и продукции.

Финансовый анализ предприятия включает в себя ряд этапов:

1. Оценка текущего финансового положения компании.
2. Анализ трендов и закономерностей в развитии предприятия за определенный период.
3. Идентификация факторов, негативно влияющих на финансовое состояние компании.
4. Поиск потенциальных резервов, которые могут быть использованы для улучшения финансового положения.
5. Разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния компании.

Перед проведением внешнего анализа финансовых результатов предприятия необходимо изучить годовую отчетность и комментарии к ней, чтобы понять принципы формирования доходов и расходов. Затем следует изучить отчет о финансовых результатах предприятия.

Внутренний анализ финансовых результатов состоит из трех этапов. На первом этапе анализируются учетные принципы для оценки активов, доходов, расходов и изменений в учетной политике. На втором этапе производится анализ факторов, влияющих на изменение финансового результата, и выявляются стабильные и случайные факторы. На третьем этапе проводится углубленный

анализ финансовых результатов с использованием данных управленческого учета по доходам и расходам в разрезе центров ответственности. Здесь осуществляется анализ качества полученного финансового результата, прогнозирование будущих результатов и оценка рентабельности деятельности организации.

Для проведения анализа финансовых результатов предприятия необходимо начать с обобщающих показателей, которые отражают динамику финансовых результатов и их структуру. Важно определить изменения в этих показателях за анализируемый период по сравнению с базисным периодом или бизнес-планом, а также выявить факторы, которые привели к этим изменениям. После обобщающего анализа следует провести детальное изучение финансовых результатов, сосредоточившись на отдельных показателях и выявлении потенциальных резервов для увеличения прибыли. Особое внимание стоит уделить анализу прибыли от продаж, которая является ключевым показателем основной деятельности предприятия. Операционная прибыль, ее положительная динамика и стабильность получения играют важную роль в определении общей прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Показатели финансовых результатов отражают общую эффективность управления предприятием. Особенно важными среди них являются показатели прибыли, которая является основой для экономического развития компании в условиях рыночной экономики. Увеличение прибыли создает финансовую основу для дальнейшего развития, удовлетворения социальных и материальных потребностей персонала, а также частичного погашения долгов перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Показатели прибыли играют важную роль в оценке производственной и финансовой деятельности предприятия, отражая его деловую активность и финансовое благополучие.

Из проведенного исследования по анализу «финансовой устойчивости» можно заключить, что методики анализа финансовой устойчивости в значительной степени схожи у многих исследователей, которые изучают данный аспект. Таким образом, анализ финансовой устойчивости является одним из важных этапов анализа финансового состояния предприятия, который позволяет определить уровень его зависимости от заемного капитала. Проведение такого анализа не требует особых усилий, поскольку для этого необходимы данные из бухгалтерской отчетности, которые у публичных компаний доступны для общего использования.

Таким образом, анализ финансовых результатов предприятия требует комплексного подхода, начиная с обобщающих показателей и заканчивая детальным изучением ключевых финансовых показателей, что поможет выявить потенциальные резервы для увеличения прибыли и улучшения финансового состояния компании.

Список использованных источников

1. Бахромова Н. Р. Управление финансами в малом бизнесе / Н. Р. Бахромова. - М.: Издательский дом «Дело», 2019. - 136 с.
2. Бодрова Н.С. Финансовое управление в малых организациях / Н.С. Бодрова. - М.: Фитнес, 2020. - 192 с.

3. Калинина Е. А. Финансовый менеджмент в малом бизнесе / Е. А. Калинина. - М.: Бизнес-издательство, 2018. - 240 с.17:51
4. Оськина Ю.Н., Баева Е.А. Обзор методик анализа финансовых результатов [Текст] / Ю.Н. Оськина, Е.А. Баева//Социально-экономические явления и процессы. 2013. – №4 (050). – С. 126-130.
5. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев . – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012 . – 208 с.
6. Петрикеева М.В., Грачева Н.А. Методика анализа и оценки эффективности деятельности предприятия // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита [Текст]: Материалы VI Международной молодежной научно-практической конференции. Курск. 2014. С. 199-203.

Терехова-Пушная Д.В.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Бекаревич В.Д.

магистрант Московской международной академии

Разработка механизма управления финансами и улучшения техники продаж

Аннотация. Процесс управления продажами – это универсальная система, объединяющая методы торговли, маркетинга и менеджмента. Он состоит из трех важнейших компонентов: стратегия, торговая деятельность, анализ данных. В управлении отделом продаж можно выделить три ключевые цели: увеличение прибыли компании, территориальное развитие и повышение стабильности проводимых сделок. Достижение этих целей напрямую зависит от руководителя: именно он контролирует работу аккаунт-менеджеров и заключение сделок, а главное — вырабатывает финансовую стратегию развития отдела.

Ключевые слова: управление продажами, финансовая стратегия контроллинг.

Terekhova-Pushnaya D.V.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management
and marketing of the Moscow International Academy

Bekarevich V.D.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Development of a financial management mechanism and improvement of sales techniques

Abstract. The sales management process is a universal system that combines trading, marketing and management methods. It consists of three important components: strategy, trading activity, and data analysis. In the management of the sales department, three key goals can be identified: increasing the company's profit, territorial development and increasing the stability of transactions. Achieving these goals directly depends on the head: it is he who controls the work of account managers and the conclusion of transactions, and most importantly - develops a financial strategy for the development of the department.

Keywords: sales management, financial strategy controlling.

Для осуществления качественного управления финансами организации предлагается улучшить политику управления за счет внедрения нового подхода к осуществлению контроллинга на предприятиях. Главный смысл использования различных форм контроля состоит в том, чтобы обеспечить единство решения и исполнения, помочь успешному осуществлению задач, предупредить ошибки и недостатки.

Предлагается создание отдела контроллинга. В задачи отдела контроллинга входят:

1. Оперативный контроллинг:
 - оперативный контроль и регулирование использования всех видов ресурсов в процессе производства и реализации продукции;
 - сравнение плановых (нормативных) и фактических показателей;
 - анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов.
2. Стратегическое планирование:
 - разработка стратегических планов и оценка их реальности;
 - определение узких и слабых мест стратегического планирования;
 - контроль исполнения стратегических планов по срокам;
 - сопоставление плановых и фактических показателей для выявления отклонений.

Модель процесса контроллинга приведена на рисунке 1.

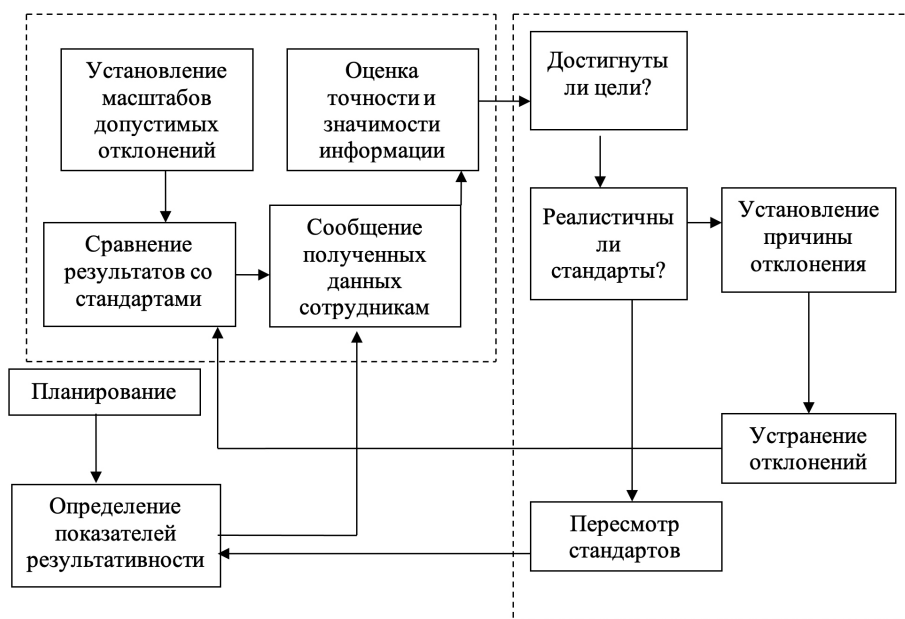


Рисунок 1 - Модель процесса контроллинга

Модель процесса контроллинга на предприятиях включает три этапа:

Первый этап - установление стандартов. Стандарты - это конкретные цели. Все стандарты, используемые для контроля, должны быть выбраны из многочисленных целей и стратегий организации.

Второй этап - сопоставление реально достигнутых результатов с установленными стандартами. На этом этапе менеджер отдела контроллинга должен определить, насколько достигнутые результаты соответствуют ожиданиям.

На третьем этапе менеджер отдела контроллинга должен принять финансовое решение.

Для совершенствования управления финансами на предприятиях» необходимо ввести управленческий учет.

Управленческий учет помогает менеджерам и другим лицам, принимающим решения на предприятии, понимать, сколько стоят их продукты, как компании зарабатывают деньги, и как планировать прибыль и рост. Чтобы использовать эту информацию, лица, принимающие решения компании, должны понимать условия управленческого учета. При планировании на будущее они следуют процессу составления основного бюджета. Чтобы подготовить этот бюджет и понять, как ведут себя затраты, руководители должны понимать отношения затрат и объема прибыли, которые объясняют, как изменения в объеме или цене влияют на прибыль.

Основной бюджет - это план, созданный для управления производством компании чтобы достичь целей прибыли и денежных потоков.

Создание главного бюджета требует тщательной координации нескольких небольших бюджетов, охватывающих все части организации. Главный бюджет содержит следующие элементы:

1. Бюджет продаж.
2. Бюджет производства.
3. Бюджет прямых материалов.
4. Бюджет прямых трудовых ресурсов.
5. Накладные расходы на производство.
6. Бюджет на продажу и управление.
7. Капитал бюджет закупок.
8. Бюджет денежных средств.
9. Бюджетная финансовая отчетность.
10. Отношения затрат и прибыли для управленческого учета.

Управленческий учет предоставляет полезные инструменты, такие как отношения затрат-объема-прибыли, для содействия принятию решений. Анализ объема затрат-прибыли помогает понять различные способы достижения целей увеличения чистой прибыли компании.

Управленческий учет должен предоставлять точную информацию о расходах, относящуюся к их управленческим решениям.

Вот несколько условий, связанных с затратами, которые могут встречаться в управленческом учете:

1. Прямая стоимость: стоимость, которую можно отслеживать для определенного продукта.
2. Косвенная стоимость: стоимость, которую можно легко отслеживать для определенного продукта.
3. Материалы: физические вещи, необходимые для производства продуктов.
4. Труд: работа, необходимая для производства продуктов.
5. Накладные расходы: косвенные материалы, косвенные затраты и другие разные расходы, необходимые для производства продуктов.

6. Переменные затраты: затраты, которые меняются прямо пропорционально уровню активности.
7. Фиксированные затраты: затраты, которые не изменяются с уровнем активности
8. Смешанные затраты: сочетание фиксированных и переменных затрат.
9. Стоимость продукта: затраты, необходимые для изготовления товаров; считается частью инвентаря до тех пор, пока не будет продано.
10. Расходы периода: затраты, не необходимые для изготовления товаров.
11. Стоимость незавершенного производства: сколько фирма заплатила за товары, которые были запущены, но еще не завершены.
12. Стоимость готовой продукции: сколько фирма заплатила за выполненные товары, но которые еще не проданы.
13. Стоимость произведенной продукции: стоимость товаров, выполненных за период.
14. Себестоимость реализованной продукции: стоимость изготовления товаров, которые проданы.
15. Контролируемые расходы: затраты, которые можно изменить.
16. Неконтролируемые затраты: затраты, которые нельзя изменить.

На предприятиях рекомендуется составлять Отчет о движении денежных средств (ОДДС). Итоги составления Отчета о движении денежных средств:

1. Фиксация доходов и расходов не реже одного раза в неделю.
2. Разбивка денежного потока по направлениям: офис, склад, зарплаты.
3. Сбор информации о движении денежных средств в одном месте.
4. Контроль, чтобы наличные в кассе совпадали с учтенной суммой.

Программа улучшения техники продаж на предприятиях» включает построение модели бизнес-плана. Наиболее удобным инструментом для точных расчетов является табличный процессор Excel – простой в использовании и многофункциональный. Возможность программирования модели уже встроена в Excel и позволяет выявить будущие показатели. Прогноз основан на данных бухгалтерских (финансовых) отчетов.

Построение модели в Excel идет по схеме: вносятся исходные показатели, которые табличный процессор преобразует в отчетные данные при помощи заложенных в нем расчетных алгоритмов. Это могут быть изменяемые показатели, то есть те, которыми бизнесмен может управлять. Например, количество, ассортимент продукции, стоимость, число работников в штате.

Также вносятся условно-неизменные данные. Обычно это внешние для компании факторы: валютные курсы, инфляционные издержки, цены поставщиков, инвестиционные расходы, сумма административных затрат.

Шаг 1. Создаем инвестиционный план.

Создаем инвестиционный план, в котором расписываем все стартовые вложения, включая те, что приходятся на чистый оборотный капитал.

Шаг 2. Прогнозируем доходную часть.

Делается это по каждому виду продукции или услуги за вычетом НДС.

Шаг 3. Планируем текущие расходы.

Планируем текущие расходы – зарплату, сырьевые траты, транспорт и т.д.

Шаг 4. Формируем плана доходов и расходов.

Чтобы шел автоматический пересчет, не обязательно использовать формулы. Можно извлекать данные сразу из операционных планов.

Шаг 5. Формируем прогнозную таблицу.

Для повышения доходов предприятия важным условием является увеличение объемов продаж. В связи с чем необходимо улучшать технику продаж.

Предлагается внедрить на предприятиях» следующий комплекс мер по улучшению техники продаж:

1. Для увеличения выручки на предприятиях» планируется увеличить выпуск продукции. Для этого предлагается улучшить работу службы сбыта и разработать методику увеличения продаж за счет применения специальных техник продаж. Это позволит примерно на 10% увеличить объем реализации.

Предлагается следующая методика увеличения продаж для службы сбыта, которая состоит из нескольких этапов:

Первый этап. Подразумевает собой знакомство и установление контакта с потенциальным покупателем. Суть в том, чтобы сразу оставить положительное впечатление. Для этого необходимо задавать более неформальные вопросы, которые сделают обстановку менее напряженной. Клиент будет чувствовать себя более расслаблено и комфортно. Например, менеджер по продажам службы сбыта на этом этапе должен представиться, понять проблематику вопроса и вступить в фазу активного взаимодействия.

Второй этап продажи. Техника продаж менеджера по продажам должна подразумевать выявление потребностей клиента. Ведь даже вне зависимости от плана или поставленной руководством задачи, сотрудник должен в первую очередь прислушиваться и отталкиваться от желания клиента. Зачастую покупатель и сам четко не знает, что он хочет. И именно на этом моменте можно развернуться, ведь благодаря способам внушения и манипулирования достичь необходимого результата, удовлетворив потребителя, просто.

Третий этап. Этот этап включает в себя донесение сведений о предлагаемом продукте и о самой компании. Например, менеджер по продажам фанеры должен рассказать не только о самой модели, но и о фирме-изготовителе.

Необходимо продемонстрировать преимущества и недостатки, а также характерные особенности фанеры. Не стоит забывать также, что стадия презентации должна содержаться в этом этапе продажи. Методикой подразумевается именно третий этап, так как к этому моменту сотрудник выяснил потребности своего клиента. Максимально эффективной будет презентация только в том случае, если покупателю априори интересен ассортимент товара, предлагаемого предприятием.

Четвертый этап методики. Техника продаж менеджера по продажам включает в себя и работу с претензиями и возражениями. Сотрудник обязан понимать клиента не только на стадии его желаний, но и уметь вытягивать из клиентов то, что их не устраивает. Ничего хорошего нет в том, когда клиент не выражает никаких замечаний, но при этом сделка не совершается. Это означает лишь то,

что люди боятся или по каким-либо причинам не хотят озвучивать своё мнение.

Обязанности менеджера по продажам службы сбыта подразумевают собой и работу над ошибками. Ведь только при понимании своих промахов можно исправить их, и наладить рабочий процесс в целом. Все этапы техники продаж менеджера по продажам могут породить возражения со стороны клиента. Их нужно уметь профессионально и грамотно обрабатывать.

То есть, возможно, причина отказа заключается в неустановленном взаимодействии с потенциальным покупателем, плохой презентации, непонимании потребностей или просто в недоверии.

Пятый этап. Работа менеджером по продажам службы сбыта заключается в применении множества различных методик и техник. Необходимо помнить различные приемы и инструменты воздействия, а также всегда применять их на практике. Многое зависит и от типа клиента, с которым имеет дело менеджер. Немаловажным моментом в данном процессе является и завершение сделки. Это действие также нужно осуществить грамотно. Хороший менеджер, видя удовлетворенность и согласие со стороны потребителей, обязательно спросит о выводах.

Все эти пять этапов представляют собой классическую технику по продажам, следуя которой можно получать хорошие результаты по увеличению объемов реализации.

Список использованных источников

1. Быкадеров, В.А. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: Приор, 2023. – 295 с.
2. Витрянский, В. В. Банкротство: ожидание и реальность // Экономика и жизнь. - 2021. - №49. - 20-26 с.
3. Гурнович, Т.Г., Захарова, М.И. Финансовая устойчивость предприятия / Т.Г. Гурнович, М.И. Захарова // Современные научные исследования и разработки. 2021. №8 (8). 71-73 с.
4. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 301 с.
5. Лапуста, М. Риски в предпринимательской деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2019. – 355 с.
6. Любушин, Н.П., Лещёва В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 471 с.
7. Мамедов, А.О. Международный финансовый менеджмент в условиях глобального финансового рынка / А.О. Мамедов. - М.: Магистр, 2019. - 288 с.
8. Толкачева, Н.А. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие / Н.А. Толкачева. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 231 с.: ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452809>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-8874-8. – DOI 10.23681/452809. – Текст: электронный.

Тихомирова В.А.

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Дер-Аргучинцев С.А.

магистрант Московской международной академии

Современное состояние и проблемы управления государственным и муниципальным имуществом

Аннотация: Статья посвящена современным проблемам в процессе управления государственной собственностью. Государственное и муниципальное имущество – важнейшая составляющая государственных ресурсов. Эффективное управление государственным имуществом оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое развитие страны.

Ключевые слова: управление, государство, государственное имущество

Tikhomirova V.A.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and
marketing of the Moscow International Academy

Der-Arguchintsev S.A.

Master's degree student of the Moscow International Academy

The current state and problems of state and municipal property management

Abstract. The article is devoted to modern problems in the process of state property management. State and municipal property is the most important component of state resources. Effective management of state property has a direct impact on the socio-economic development of the country.

Keywords: management, state, state property

Государственное управление является особым видом социального управления, которое представляет собой воздействие на общность людей с целью упорядочения общества, его совершенствования и развития, достижения стоящих перед людьми задач, которое необходимо для обеспечения координации и регулирования, согласованности индивидуальных действий людей.

Основными признаками государственного управления государственным имуществом являются: – необходимость осуществления государственного управления, которое направлено на обеспечение реализации государственных решений и политики государства; – общественная обусловленность; – целевая направленность, то есть постановка целей и задач, которые определяются необходимостью получения качественного результата для решения проблем; – наличие определенных финансовых, имущественных, природных и иных ресурсов, которые выделяются государством для решения конкретных задач; – наличие

принципов управления, в соответствии с которыми должна осуществляться деятельность.

Объекты государственной и муниципальной собственности содержатся за счет налогоплательщиков и используются для решения вопросов местного и федерального значения, выполнения публичными образованиями своих социальных обязанностей перед гражданами. Такое имущество на балансе государства или органа местного самоуправления не является капиталом, приносящим доход, и статистика не включает его в сектор предприятий, однако оно должно быть поддержано в надлежащем состоянии. Изложенным обусловлена значимость исследования правового регулирования деятельности органов публичной власти, направленной на эффективное управление принадлежащем ей, а значит и всем нам, имуществом.

В условиях советской экономической системы господствовала государственная собственность практически на все имущественные объекты и средства производства. Ей соответствовала централизованная система государственного управления объектами собственности. Проблема отношений собственности сводилась лишь к распределению национального дохода, бюджетных средств. Переход рыночной экономике, неизбежно сопровождающийся разгосударствлением, приватизацией значительной части государственной собственности, породил прежде всего глобальную проблему установления целесообразных масштабов приватизации государственной собственности, способов ее осуществления, направленности, ограничений. В связи с этим остро обозначилось проблема оценки справедливой рыночной стоимости приватизируемого имущества, поиска способов акционирования государственных предприятий и формирования рынка объектов недвижимости.

Непродуманность или даже отсутствие научно обоснованных методов решения появившихся проблем и крайняя поспешность организаторов и исполнителей российской приватизационной политики привели к тому, что довольно быстро более половины производственных объектов собственности и значительная часть государственной недвижимости оказались приобретены по предельно низким ценам и перешли в корпоративно-частную собственность.

По мере развития рыночных реформ и завершения первого этапа приватизации центр тяжести проблем государственного управления экономикой переместился из области преобразования форм собственности в сферу поиска эффективных методов управления объектами, остающиеся в распоряжении государства. В итоге рыночных реформ федеральной собственности оказалось примерно 50% общего объема объектов государственной собственности (по стоимости), в собственности субъектов Федерации – 40%, в муниципальной собственности – 10%. Объем государственной собственности, включая собственность на объекты недвижимости, составляет, по оценкам, примерно 60% общей стоимости всех объектов собственности. В современных условиях развития рыночных отношений проблема разграничения объектов этих форм, вытекающих из него прав и полномочий субъектов собственности, рациональность подобной структуры, зародившаяся на исходном этапе разделения, сохранилась до сих пор. Она

продолжает оставаться острой в силу неопределённости отнесения объектов к определённым формам, нечёткости прав полномочий, ответственности субъектов к определенным формам, нечёткости прав полномочий, ответственности субъектов федеральной, субфедеральной, муниципальной форм, отнесения объектов собственности к ведению соответствующих органов.

Источником проблемы разделения объектов собственности и разграничения прав и полномочий субъектов власти стали не только ведомственные и региональные интересы, противоборство концепций централизации и децентрализации государственного управления собственностью, сколько отсутствие научно обоснованных подходов к разделению объектов по формам собственности и установленного адекватного такому разделению круга функций органов управления собственностью. К объектам исключительно федеральной собственности отнесены такие, которые составляют основу национального богатства, необходимы для функционирования федеральных органов государственной власти, решения общероссийских задач, обеспечения обороны, жизнедеятельности народного хозяйства и его отраслей. Очевидно, что принцип значимости, положенный в основу выделения федеральной собственности, в такой формулировке может трактоваться очень широко, так как в любой макроэкономической системе практически нет объектов, не влияющих на развитие других отраслей народного хозяйства. Не определены и критерии, по которым те или иные задачи могут быть отнесены к общероссийским.

Ещё более сложной представляется ситуация в отношении объектов муниципальной собственности. В ст. 132 Конституции РФ содержится лишь указание на то, что «органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью», но круг объектов муниципальной собственности не обозначен. В Гражданском кодексе РФ объекты муниципальной собственности определены наиболее общим образом. Их определение сводится к следующему (ст. 215): «Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям»³³. Определяя в самых общих чертах субъектов отношений собственности и порядок их участия в имущественных отношениях (ст. 124, 125), Гражданский кодекс РФ не вносит ясности в способы, методы, организацию управления процессами преобразования форм собственности, взаимной передаче объектов публичной собственности, функционирования объектов собственности, получения и использования доходов от объектов собственности.

В итоге правовое поле государственного регулирования отношений собственности в России ограничено узким кругом принятых на федеральном уровне и уровне отдельных субъектов Федерации нормативно-правовых актов, нуждающихся в совершенствовании в условиях активного формирования рыночных отношений. К числу ключевых проблем управления публичной собственностью в России, обострившихся в период рыночных преобразований, относится прежде всего низкая эффективность, слабая отдача обширной совокупности имущественных объектов.

В этой проблеме выделяются две стороны: 1) низкая экономическая и социальная эффективность объектов публичной собственности, проявляющаяся прежде всего как недостаточная бюджетная эффективность, определяемая поступлением доходов от собственности в бюджет и целевым её использованием; 2) невысокая экономическая эффективность использования всей совокупности объектов собственности в целом, находящая выражение в низком уровне показателей прибыльности, рентабельности, налоговых платежей в бюджеты различных уровней, вложений капитала в поддержание и развитие объектов собственности.

Проблемы управления Перспективные направления решения

1. Неверный подход к оценке результативности деятельности по управлению ГС Оценка результативности деятельности должна происходить с использованием критериев социальной (расходы на управление соотносят с благами, которые получит общество) и экономической эффективности

2. Реализация принципа «целевого подхода», который заключается в разработке стратегических целей с выделением основных и приоритетных Стратегическая социальная цель заключается в создании материальных условий для устойчивого воспроизводства благ, которые должны удовлетворять социальные потребности населения. При реализации этого принципа необходимо, чтобы методы достижения поставленной цели определялись по каждому объекту имущества отдельно непосредственно руководителем и утверждались уполномоченным органом власти, который будет нести ответственность за достижение запланированного результата

3. Отсутствие прогрессивной мотивации В разрезе этого вопроса необходимо разработать механизм материальной заинтересованности в зависимости от полученного результата путем использования научно-обоснованной дивидендной политики, прогрессивной системы оплаты труда, системы социального обеспечения, защиты, страхования и т. п.

4. Слабая социальная и экономическая ответственность субъектов управления за устойчивость расширенного воспроизводства объектов ГС и эффективность их использования Путем преодоления подобной ситуации может стать ответственность субъектов управления ГС за убытки, причиненные государству некомпетентными действиями, бездействием, коррупцией и криминальными махинациями в процессе управления ГС

5. Отсутствие комплексности и системности в управлении ГС Этот принцип находит свое отражение во взаимосвязи функций управления ГС с учетом общей цели управления, которая должна обеспечивать: - направленность системы элементов управления; - единство действий органов представительной и исполнительной власти, всех управленческих структур и лиц; - органическое сочетание экономических и административных методов управления; - использование обобщенных критериев оценки эффективности управления государственным и муниципальным имуществом

6. Непрерывная эволюционная административной реформы и реорганизация управленческих структур Она осуществляется с помощью таких методов

управления ГС, как приватизация, изменение форм предпринимательства, децентрализация управления, его демократизация

7. Отсутствие качественного правового регулирования Для этого необходимы разработка, принятие и совершенствование системы законодательных актов, создающих правовое обеспечение в системе управления ГС

8. Низкий уровень профессионализма у государственных служащих Реализация данного принципа обуславливает конкурсную основу при привлечении субъектов управления, совершенствование системы их подготовки и повышения квалификации, исключения коррупции при назначении и оценке уровня квалификации государственных служащих

Список использованной литературы

1. Конституция РФ: принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. М., 2013
2. О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации: ФЗ от 30 нояб. 1994 г. № 51 ФЗ// СЗ РФ. 1994. №332. Ст. 3301
3. О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации: ФЗ от 30 нояб. 1994 г. № 51 ФЗ// СЗ РФ. 1994. №332. Ст. 3301
4. Плескачевский В.С. Об оптимизации объема государственного и муниципального имущества и публичных услуг//Материалы российско-немецкого «круглого стола» «Законодательство и практика эффективного управления имущественными комплексами Российской Федерации, в том числе использованием формы государственно-частного партнёрства». М.,2007 Государственное и муниципальное управление собственностью Коллективная монография <http://izd-mn.com/>
5. Егоров, О. Н. Актуальные проблемы управления государственной и муниципальной собственностью в Российской Федерации / О. Н. Егоров, М. С. Мочалова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 53 (395). — С. 64-67. — URL: <https://moluch.ru/archive/395/87512/>

Толмачева И.В.

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Калачев А.Ю.

магистрант Московской международной академии

Особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности организации строительной отрасли зданий жилого назначения

Аннотация. Целью научной статьи является исследования характеристики анализа финансовой и хозяйственной деятельности организации строительной отрасли зданий жилого назначения. Выявлена роль и функции анализа финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия. Проведен обзор наиболее важных показателей, используемых при анализе эффективности финансовой и хозяйственной деятельности организаций строительной отрасли.

Ключевые слова: финансовый анализ; анализ финансовой деятельности; анализ хозяйственной деятельности; строительная организация; финансовый менеджмент.

Tolmacheva I.V.

Ph. D. in Economics, Associate Professor of Economics, management
and marketing of the Moscow International Academy

Kalachev A.Yu.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Features of analysis of financial and economic activities of an organization in the construction industry of residential buildings

Abstract. The purpose of the scientific article is to study the characteristics of the analysis of the financial and economic activities of an organization in the construction industry of residential buildings. The role and functions of analyzing the financial and economic activities of a construction enterprise are revealed. A review of the most important indicators used in analyzing the effectiveness of the financial and economic activities of organizations in the construction industry is carried out.

Keywords: financial analysis; financial performance analysis; analysis of economic activities; Building company; financial management.

Актуальность исследования обусловлена тем, что от анализа финансово-хозяйственной деятельности организации строительной отрасли зданий жилого назначения зависит разработка финансовой стратегии развития, определение ориентиров и направлений дальнейшего развития, а также перспективы по привлечению дополнительного внешнего финансирования. Соответственно, для предпринимателей и руководителей важна оценка финансового потенциала, чтобы принимать управленческих решения, по его повышению.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия, где проводится оценка всех ключевых показателей и коэффициентов, обеспечивает решение таких задач:

- определение причинно-следственных связей между финансовыми коэффициентами и другими количественными показателями/индикаторами;
- выявление внутреннего резерва организации, который может увеличить финансовые результаты экономической деятельности;
- оценка влияния внутренних и внешних факторов на финансовые результаты экономической деятельности организации;
- разработка ключевые показатели эффективности финансового блока стратегического развития организации;
- обеспечение информационно-аналитической поддержки процедуры бюджетирования и финансового прогнозирования;
- обеспечение информационно-аналитической поддержки системы управления финансами организации.

При проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности строительной организации выделяют следующие его функции, как:

1. Своевременная и объективная оценка финансового состояния и финансовой устойчивости организации.
2. Исследование условий и фактор, способствующих достижению желаемого финансового состояния организации.
3. Выявление имеющихся внутренних резервов для повышения финансовой устойчивости организации.
4. Формирование перспективных прогнозов финансового развития организации, планируемого объема прибыли.

Финансовый анализ может проводиться поверхностно или углубленно. Поверхностный финансовый анализ предполагает оценку финансовой отчетности и экономических показателей организации, чтобы определить ее финансовое состояние.

На схеме рис. 1 предлагаем обратиться к списку основных видов финансового анализа строительных организаций.

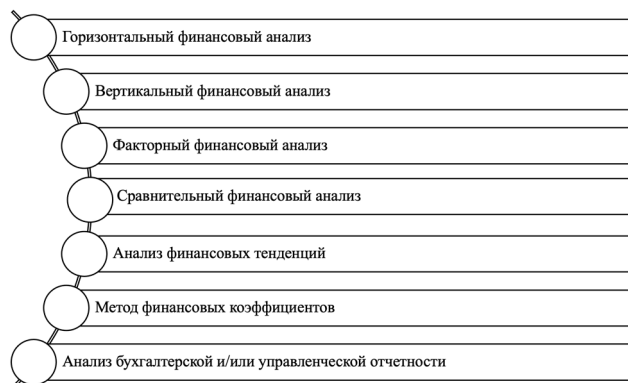


Рисунок 1 –
Виды финансового
анализа строительной
организации.

В рамках финансового анализа результатов деятельности организации строительной отрасли зданий жилого назначения можно использовать следующие показатели, изображенные в табл. 1.

Таблица 1

Показатели анализа финансово-хозяйственной деятельности строительной организации

Показатели	Формула расчета	Норматив
1. Коэффициент автономии (независимости)	где K_A – коэффициент автономии; $СК$ – собственный капитал; $ВБ$ – валюта баланса.	от 0,5 до 0,7
2. Коэффициент финансирования	где K_f – коэффициент финансирования; $ЗК$ – заемный капитал.	<1
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	где $K_{об}$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; $СОС$ – собственные оборотные средства; $ОА$ – оборотные активы.	0,1 и более
4. Коэффициент маневренности собственных средств		от 0,2 до 0,5
5. Коэффициент устойчивого финансирования	где $K_{уф}$ – коэффициент устойчивого финансирования; $ДП$ – долгосрочные пассивы в форме долгосрочных обязательств.	0,8-0,9

Показатели	Формула расчета	Норматив
6. Оборачиваемость собственного капитала	где ОР – объем реализации продукции; СК – собственный капитал	≥ 10
7. Коэффициент самофинансирования	где Ра – планируемый рост активов	от 0,6 до 1
8. Коэффициент фондоотдачи	где Овп – объем выпущенной продукции за год; СОСсг – среднегодовая стоимость основных средств	≥ 1
9. Коэффициент фондоемкости		< 1
10. Коэффициент фондовооруженности	где ЧРсп – среднегодовая численность занятых на предприятии.	отсутствует

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности организации строительной отрасли зданий жилого назначения должен проводиться в целях расчета численного списка коэффициентов, отражающих финансовое состояние предприятия и экономическую эффективность его производственной деятельности. Поскольку строительные организации проводят работы по строительству зданий, то соответственно в этом задействованы крупные основные фонды. Поэтому при анализе финансово-хозяйственной деятельности особенно важно обращать внимание на коэффициент фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности.

Список использованной литературы

1. Сергушина Е.С., Кабанов О.В., Кучерова О.А. Методы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности строительных организаций // Научный вестник Гуманитарно-социального института. 2022. № 15.
2. Фадеева В.В., Ерофеева Д.И. Понятие и назначение анализа финансово-хозяйственной деятельности строительных организаций // Гуманитарный вестник Донского государственного аграрного университета. 2022. № 3.

3. Каргаполова А.Ю. К вопросу о направлениях улучшения деятельности строительной организации на основе анализа ее хозяйственной деятельности // Молодой ученый. 2021. № 53 (395).
4. Тома Е.С. Особенности анализа организаций строительной отрасли // Теория права и межгосударственных отношений. 2021. Т. 1. № 3 (15).

Чибисова Е.И.

к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Мухсин-заде А.Х.

магистрант Московской международной академии

Особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

Аннотация. В условиях рыночной экономики в своей производственной и финансовой деятельности организации и предприятия осуществляют большой объем коммерческой операций. Все эти операции по большей части связаны с контрагентами, и ведут учет расчетов по разным контрактам. Для этих целей предприятия ведут порядок учета расчетов с покупателями и заказчиками. Таким образом, движение денежных средств находится постоянно в периоде, когда на расчетный счет предприятия поступают денежные средства от продажи необходимых товаров и услуг, или когда с расчетного счета предприятия идет списание денежных средств на покупку необходимых материалов для его развития.

Ключевые слова: учетные регистры, бухгалтерский учет, учет расчетов с покупателями и заказчиками.

Chibisova E.I.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

Muhsin-zade A.H.,

Master's degree student of the Moscow International Academy

Features of accounting for settlements with customers and customers

Abstract. In a market economy, organizations and enterprises carry out a large volume of commercial transactions in their production and financial activities. All these operations are mostly related to counterparties, and keep records of settlements under different contracts. For these purposes, enterprises maintain accounting procedures for settlements with customers and customers. Thus, the cash flow is constantly in the period when the company's current account receives funds from the sale of necessary goods and services, or when funds are written off from the company's current account for the purchase of necessary materials for its development.

Keywords: accounting registers, accounting, accounting for settlements with customers and customers.

В настоящее время ни одна организация, независимо от ведомственной принадлежности и форм собственности, не может функционировать без ведения бухгалтерского учета, поскольку только данные бухгалтерского учета обеспечивают

полную информацию об имущественном и финансовом состоянии организации. Синтетическая и аналитическая информация о состоянии материальных, трудовых и денежных ресурсов, о результативности инвестиционной и кредитной политики, о затратах и эффективности производства позволяет управлять хозяйственной деятельностью и контролировать выполнение планов прибыли, разрабатывать перспективные планы развития производства.

Немаловажным звеном бухгалтерского учета является учет расчетов с покупателями и заказчиками. Это обусловлено тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчетов.

Покупатели и заказчики – это организации, которые приобретают товарно-материальные ценности, заказывают выполнение работ и оказание услуг. Расчеты с покупателями и заказчиками ведутся с последующей или предварительной оплатой договорных обязательств в соответствии с условиями заключенных договоров.

Расчеты с покупателями и заказчиками являются составной частью расчетных операций с дебиторами и кредиторами. Таким образом, мы можем рассматривать расчеты с покупателями и заказчиками в рамках расчетных операций с дебиторами и кредиторами. Дебиторская задолженность и производственные запасы нередко составляют значительную долю в структуре баланса предприятия. Доля дебиторской задолженности в оборотных средствах среднего российского промышленного предприятия может существенно колебаться, однако ее уровень обычно составляет не менее 20–30%.

На уровень дебиторской задолженности влияют многие факторы: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетных операций и др. Основными видами расчетных операций являются продажа за наличный расчет, безналичный расчет и в кредит. Таким образом, мы видим, что значение учета расчетных операций с покупателями и заказчиками состоит в оформлении бухгалтерскими документами хозяйственных связей и, связанных с ними, возникающих денежных расчетных операций с покупателями и заказчиками.

Четкая организация расчетных операций между поставщиками и покупателями оказывает непосредственное влияние на ускорение оборачиваемости и своевременного поступления денежных средств.

Основными задачами бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками являются:

- своевременное и правильное документирование операций по движению денежных средств и расчетов;
- контроль над использованием денежных средств в расчетах исключительно по целевому назначению;
- контроль над соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и заказчиками;
- проведение оперативного, повседневного контроля за сохранностью наличных денежных средств и ценных бумаг в кассе;

- обеспечение своевременного и правильного произведения расчетных операций с покупателями и заказчиками;
- контроль за соблюдением форм расчетных операций, установленных в договорах с покупателями и заказчиками;
- своевременная выверка расчетных операций с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности;
- контроль за авансовыми платежами.

Наибольший удельный вес – 80–90% дебиторской задолженности приходится на расчеты с покупателями и заказчиками, поэтому управление дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации. Политика управления дебиторской задолженностью включает:

- анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики и системы кредитных условий, дифференциация условий предоставления кредита с учетом оценки покупателей;
- установление процедуры инкассации дебиторской задолженности и ее рефинансирование;
- построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Совершенствование учетно–аналитического обеспечения управления предприятием в современных условиях требует выполнение основных задач учета, контроля и анализа.

Бухгалтерский учет производит регистрацию происходящих в процессе деятельности хозяйственных операций и формирует обобщающие показатели фактического выполнения плана. Анализ деятельности производится путем сопоставления плановых и учетных показателей, выявления отклонений. Полученная информация об отклонениях используется для выработки управленческих решений и регулирования деятельности объекта управления. Кроме того, в блоке анализа формируется информация, необходимая для планирования последующих циклов деятельности организации.

Основная цель анализа расчетных операций с покупателями и заказчиками, заказчиками и прочими дебиторами должна заключаться в определении скорости и времени оборачиваемости задолженности и резервов ее ускорения на разных этапах хозяйственной деятельности фирмы.

При организации постоянного анализа расчетных операций с покупателями и заказчиками достигается повышение его оперативности и действенности, так как анализ непосредственно следует за учетом, а также выполняется в ходе хозяйственного финансового учета. При этом подсистема аналитического обеспечения управления хозяйственной деятельностью превращается в

постоянно действующий фактор повышения эффективности производства за счет активизации всего информационного фонда организации .

Платежи, осуществляемые несвоевременно, не полностью, приводят к возникновению штрафов, пеней за несвоевременное перечисление денежных средств в уплату своей задолженности. Это ухудшает не только финансовое состояние предприятия, также ухудшаются взаимоотношения с другими предприятиями. Расчетные отношения возникают между юридическими лицами в результате хозяйственных операций, связанных с передачей различных товарно-материальных ценностей, оказанием услуг без немедленной их оплаты. Текущие обязательства покупателей представлены в виде дебиторской задолженности.

Рассматриваемому участку учета свойственны определенные факторы риска, обусловленные следующими причинами:

- отсутствие многократного контроля за первичными документами на стадии их создания и проверки (как это происходит с документацией, создаваемой на предприятии);
- сложность восстановления отсутствующих и исправления неправильно оформленных документов;
- большая вероятность несвоевременного поступления подтверждающих документов;
- отсутствие унификации значительной части первичных документов, подтверждающих совершение этих операций (особенно операций, связанных с расчетами за оказанные услуги).

Отсюда риск того, что первичная документация может быть не признана в качестве подтверждающей, если будут какие-либо сомнения в правильности оформления документов и их комплектности.

Факторы риска, а также возможность разного рода злоупотреблений обуславливают необходимость предварительного исследования системы первичного учета на участке расчетных операций с дебиторами и кредиторами. На основании проведенного исследования составляются план и программа проверки, определяются объемы выборки на отдельных участках учета в рамках данного раздела и способы отбора элементов проверяемой совокупности.

При проверке расчетных операций с покупателями и заказчиками необходимо выяснить документальную обоснованность произведенных операций, убедиться в подлинности документов и правильности их оформления.

К важнейшим основам правопорядка при осуществлении сделок по купле–продаже относятся соблюдение формы договора, полнота и своевременность исполнения обязательств сторонами соответствующих договоров вне зависимости от срока договора.

При проверке расчетных операций с покупателями и заказчиками необходимо обратить внимание на следующее:

- имеются ли договоры на поставку продукции (выполнение работ, услуг) и правильно ли они оформлены;
- при наличии дебиторской задолженности необходимо установить дату возникновения и причину образования;

- обоснованность получения авансов;
- уплачен ли НДС с суммы авансовых платежей, поступивших в счет предстоящих поставок товаров или выполнения работ (услуг) на расчетный счет, или полученных в порядке частичной оплаты по расчетным документам реализованных товаров (работ, услуг);
- правильность ведения аналитического учета и составления бухгалтерских проводок по счетам 62, 76;
- соответствие записей аналитического учета записям Главной книге и балансе;
- правильность учета авансов, полученных в иностранной валюте;
- осуществлялась ли инвентаризация расчетных операций (необходимо просмотреть ее результаты и, если необходимо, провести встречную проверку расчетных операций);
- полноту оприходования материальных ценностей. Необходимо сопоставить данные об их количестве и стоимости по платежным документам с данными документов на их оприходование (счетов, товарно–транспортных накладных) и показателями аналитического учета, отчетов движения продуктов и материалов;
- правильность установления цен на материальные ценности: соответствуют ли они ценам, указанным в договорах поставки.

Учитывая вышесказанное, можно предварительно констатировать, что бухгалтерский учет расчетных операций с покупателями и заказчиками (дебиторами) является одним из наиболее сложных участков учетной работы предприятия в силу:

- частой повторяемости (высокой периодичности) данных операций;
- большого разнообразия форм расчетных операций;
- большого количества контрагентов предприятия (покупателей и заказчиков), непостоянности их состава и пр.

Список использованных источников

1. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина России от 2 июля 2011 г. №66н (с последующими изменениями и дополнениями) - КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2023].
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 №94н (с последующими изменениями и дополнениями) - КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2023].
3. Положение по бухгалтерскому учету: Бухгалтерская отчетность организации: ПБУ 4/1999: приказ Минфина РФ от 6.07.1999 №43н (с последующими изменениями и дополнениями) - КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2023].
4. Бухгалтерский учет: Учебник/Под ред. П.С. Безруких. –М.: Бухгалтерский учет, 2019. – 397 с.

5. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. – М.: ИКФ Омега–Л. – 2021. – 528 с.
6. Евстигнеев Е.И. Бухгалтерский учет – М.: Инфра–М., 2018. – 306с.
7. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 208 с.
8. Козлова Е.П., Парашутин Н.В. Бухгалтерский учет: Учебное пособие – М.: Финансы и статистика, 2019. – 312 с.
9. Савлук Н.В. Бухгалтерский учет. – М.: ЛИБРА, 2019. – 274с.
10. Самоучитель по бухгалтерскому учету / Под ред. В. Пономарева. – М.: Приор, 2020. – 252 с.
11. Самохвалова Ю.Н. Бухгалтерский учет. – М.: Налоговый вестник, 2018. – 224с.
12. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.В. Анциферова. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 558 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495750> – Библиогр.: с. 554-555. – ISBN 978-5-394-01988-3. – Текст: электронный.

Шорникова Н.Ю.

К.э.н., доцент кафедры Цифровизации экономики и общественных процессов РАНХИГС

Кушхов К.Н.

магистрант Московской международной академии

Проекты и программы развития, реализуемые в г. Алапаевск

Аннотация. Эффективное управление развитием обеспечивает конкурентоспособность и лидерство в современном мире. Организация системы управления развитием является важной проблемой, оказывающей существенное влияние на решение многих актуальных социально-экономических вопросов. В настоящее время управление развитием наиболее результативно осуществляется на основе проектного подхода, ориентированного на достижение конкретных результатов в условиях ограниченных ресурсов

Ключевые слова: проекты, программы, экономика

Shornikova N.Yu.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Digitalization of the economy and social processes of RANHIGS

Kushkhov K.N.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Development projects and programs implemented in Alapaevsk

Abstract. Effective development management ensures competitiveness and leadership in the modern world. The organization of the development management system is an important problem that has a significant impact on the solution of many pressing socio-economic issues. Currently, development management is most effectively carried out on the basis of a project-based approach focused on achieving concrete results in conditions of limited resources

Keywords: projects, programs, economics

Алапаевск - город в Свердловской области России. Административный центр муниципального образования город Алапаевск со статусом городского округа. С точки зрения административно-территориального деления, является городом областного подчинения.

Экономика г. Алапаевск развивается достаточно стабильно. Ключевую роль в экономике г. Алапаевск играют инвестиции, поскольку обеспечивают развитие производственной и социальной сфер, обновление жилищного фонда, модернизацию инженерных коммуникаций, благоустройство территории. Инвестиционная привлекательность г. Алапаевск имеет достаточно высокий рейтинг. Другим важным направлением, влияющим на социально-экономическое развитие муниципального образования, является обеспечение муниципальных нужд.

Весьма актуален для системы муниципального управления городского округа вопрос экономии бюджетных средств. Одним из эффективных способов в решении этой задачи является использование процедур конкурсных закупок товаров, работ и услуг. Конкурсный принцип поставок позволяет производить закупки по оптимальным рыночным ценам при условии наличия конкуренции на рынке данного товара или услуги.

Важная роль в решении экономических и социальных задач в г. Алапаевск отводится малому и среднему предпринимательству, которое способствует созданию новых рабочих мест, насыщению потребительского рынка товарами и услугами, формированию конкурентной среды, обеспечивает экономическую самостоятельность населения городского округа и стабильность налоговых поступлений.

Малое и среднее предпринимательство в городском округе сконцентрировано преимущественно в следующих отраслях: промышленность, строительство, торговля и общественное питание, операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг. В связи с достаточно высокой оборачиваемостью капитала, наиболее востребованной по-прежнему является сфера торговли.

Крупный бизнес в сфере розничной торговли представлен, прежде всего, филиалами федеральных сетей розничной торговли.

Помимо торговли в стационарных объектах, торговое обслуживание жителей г. Алапаевск осуществляется посредством ярмарочной и нестационарной торговли.

В г. Алапаевск необходимо решение следующих задач:

- развитие инфраструктуры потребительского рынка и услуг;
- развитие сферы муниципальных закупок и внедрение Стандарта развития конкуренции на территории г. Алапаевск;
- увеличение вклада малого и среднего предпринимательства
- в экономику городского округа;
- создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения инвестиций;
- технологическая модернизация экономики и повышение её конкурентоспособности на основе передовых технологий;
- предотвращение роста напряженности на рынке труда;
- снижение уровня производственного травматизма.

Инвестиции играют ключевую роль в экономике г. Алапаевск, поскольку обеспечивают развитие производственной и социальной сфер, обновление жилищного фонда, модернизацию инженерных коммуникаций, благоустройство территории.

Инвестиционная политика г. Алапаевск направлена на стимулирование инвестиционной активности, привлечение инвестиций в экономику, решение социально-экономических задач развития.

Так, политика в сфере градостроения выстроена таким образом, чтобы обеспечить сбалансированное строительство объектов жилищного и социального назначения, модернизацию и строительство объектов инженерной

инфраструктуры с вводом в эксплуатацию каждого жилого дома, что находит своё отражение в договорах на реализацию инвестиционных проектов. Основным фактором, определяющим рост инвестиций в 2024-2025 годах, станет развитие предприятий реального сектора экономики, промышленных округов и жилищного строительства.

В сфере жилищного строительства реализуются проекты по строительству и реконструкции многоэтажных и индивидуальных жилых домов. Комплексный характер программы позволит сбалансировать достижения бизнес-целей инвестиционных компаний с социальной ответственностью по обеспечению жителей городского округа благоприятными условиями для жизнедеятельности.

В г. Алапаевск необходимо решение следующих задач:

– создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения инвестиций;

- технологическая модернизация экономики и повышение её конкурентоспособности на основе передовых технологий;
- предотвращение роста напряженности на рынке труда;
- снижение уровня производственного травматизма.

Инвестиционная привлекательность г. Алапаевск имеет достаточно высокий рейтинг. Она определяется следующими факторами:

- выгодное географическое местоположение;
- удовлетворительная энергетическая обеспеченность;
- возможность дополнительного подключения энергоёмкого производства.

В целях предоставления инвестору актуальной информации об инвестиционном потенциале разработан и утверждён Инвестиционный паспорт, где предусмотрены все возможные инвестиционные площадки для развития бизнеса и привлечения к реализации приоритетных проектов, отражены основные показатели социально-экономического развития, а также инвестиционный потенциал г. Алапаевск. Инвестиционный паспорт размещен на официальном сайте Администрации городского округа.

Также Администрацией городского округа осуществляется планомерная деятельность для привлечения инвесторов. Так, информация об инвестиционных проектах размещается в Единой Автоматизированной Системе «Перечни инвестиционных проектов, реализуемых и предполагаемых к реализации на территории г. Алапаевск» и постоянно обновляется. Кроме того, на сайте Администрации г. Алапаевск для потенциальных инвесторов создан и пополняется Реестр свободных производственных площадей с полной характеристикой об имеющихся мощностях инженерно-коммунальной инфраструктуры.

Основными концептуальными направлениями реформирования, модернизации, преобразования отдельных сфер социально-экономического развития г. Алапаевск являются:

– привлечение новых инвестиционных проектов в реальный сектор экономики. Данное направление определяет инвестиционную привлекательность г. Алапаевск, выделяет приоритетные направления развития и объектов

привлечения инвестиций, развивает участие в форумах и конференциях, осуществляет презентацию инвестиционного потенциала муниципального образования;

– создание благоприятного инвестиционного климата, в первую очередь, сокращение административных барьеров для организации бизнеса и реализации инвестиционных проектов. Данное направление включает организационные изменения в инвестиционной инфраструктуре, совершенствование процессов реализации инвестиционных проектов, государственные меры поддержки инвестиционных проектов;

– создание современных подготовленных площадок многопрофильных индустриальных парков, промышленных площадок, оказание организационной и консультационной поддержки для развития действующих и строящихся многопрофильных индустриальных парков, технологических парков, промышленных площадок;

– обеспечение создания новых высокопроизводительных рабочих мест через оказание содействия в подготовке и переподготовке кадрового состава для новых или модернизируемых предприятий, что позволит повысить профессиональный уровень жителей городского округа.

В г. Алапаевск реализуется Стратегия социально-экономического развития на период до 2035 года.

Основным механизмом достижения стратегических целей Стратегии – 2035 и реализации Плана мероприятий были 15 муниципальных программ г. Алапаевск, 9 муниципальных составляющих региональных проектов в рамках национальных проектов (МСРП), мероприятия государственных программ г. Алапаевской области, проекты организаций города. В г. Алапаевск разработана Инвестиционная карта инвестиционного потенциала городского округа.

Инвестиционная карта субъекта Российской Федерации разработана с учетом решения конкретных практических задач в соответствии с Региональным инвестиционным стандартом.



Рисунок 4 - Инвестиционная карта субъекта Российской Федерации

Основной целью создания Инвестиционной карты является обеспечение доступа предпринимателей и инвесторов к информации о субъекте Российской

Федерации в части распределения ресурсов, необходимой инфраструктуры, инвестиционных площадок, наличия территорий с преференциальными режимами для целей реализации инвестиционных проектов на территории субъекта Российской Федерации.

Инвестиционная карта разработана в соответствии с инвестиционным стандартом на базе программы для ЭВМ «Платформа обработки данных на основе искусственного интеллекта», включённой в реестр российского программного обеспечения.

Интерактивная карта инвестиционного потенциала г. Алапаевск, которая имеет удобный пользовательский интерфейс с возможностью настройки параметров отображения данных, является первичным инструментом для анализа возможности развития бизнеса в городе, принятия решения об инвестировании.

Цель: Формирование благоприятных условий для деятельности инвесторов, развития предпринимательской деятельности, расширения возможностей для взаимодействия администрации городского округа с представителями малого и среднего предпринимательства. Инвестиционная карта г. Алапаевск обеспечит возможность:

- наглядного представления информации об инвестиционном потенциале муниципалитета на основе удобной интерактивной оболочки;
- предоставления заинтересованными лицами и организациями исчерпывающей актуальной информации о предлагаемых инвестиционных площадках: их площадях, форме собственности, инфраструктурной обеспеченности и пр.
- обеспечения сбора и оперативного рассмотрения обращений инвесторов и предпринимателей.
- повышения эффективности использования всех видов местных ресурсов;
- увеличения числа инвесторов;
- вовлечения субъектов малого и среднего бизнеса субъекта РФ в процесс реализации инвестиционных проектов.

Формы взаимодействия с инвесторами:

- предоставление в аренду наиболее ликвидных муниципальных объектов недвижимости;
- предоставление муниципальных объектов недвижимости для приобретения в частную собственность;
- заключение концессионных и инвестиционных соглашений, а также соглашений о муниципально-частном партнерстве с целью реконструкции муниципального имущества.

Технические возможности и преимущества:

- доступ к Инвесткарте без регистрации;
- всегда актуальная размещенная информация;
- возможность отбора объектов по заданным критериям, а также оценки инфраструктуры и близости конкурентного бизнеса;
- адаптация под любые мобильные устройства/ планшеты;
- отображение информации в виде паспортов отдельных объектов, а также в табличной сравнительной форме.

Список использованных источников

1. Новикова, И.В. Управление региональными проектами и программами: учебное пособие / И.В. Новикова, С.Б. Рудич; Министерство образования и науки РФ, Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2020. – 277 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=467124>. – Библиогр. в кн. – Текст: электронный.
2. Цибулькикова, В.Ю. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / В.Ю. Цибулькикова; Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2019. – 156 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480460> – Библиогр.: с. 150-151. – ISBN 978-5-4332-0161-3. – Текст: электронный.
3. Официальный сайт журнала «Вопросы экономики» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vopreco.ru/>
4. Официальный сайт проведения административной реформы [Электронный ресурс]. URL: <http://ar.gov.ru>
5. Официальный сайт Администрации г. Алапаевск [Электронный ресурс]. URL: <https://moalapaevsk.ru/>

Шубин И.И.

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Фаткуллина А.В.

магистрант Московской международной академии

Инструменты государственного регулирования конкурентной среды предпринимательской деятельности

Аннотация. Инструменты государственной поддержки малого предпринимательства - задача государственных организаций, занятых поддержкой малого бизнеса - адаптировать предприятия к нестабильному положению на рынке, мировому кризису и заговариванию продукцией.

Ключевые слова: инструменты государственного регулирования, предпринимательская деятельность.

Shubin I.I.

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management
and marketing of the Moscow International Academy

Fatkullina A.V.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Instruments of state regulation of the competitive business environment

Abstract. Instruments of state support for small business - the task of state organizations engaged in supporting small businesses is to adapt enterprises to an unstable market situation, the global crisis and overstocking of products.

Keywords: instruments of state regulation, entrepreneurial activity.

Основные методы государственного регулирования предпринимательской деятельности—административные, правовые и экономические. Административные методы основаны на силе государственной власти, в частности на мероприятиях запрета, разрешения и принуждения. Они воплощаются в жизнь с помощью указов, распоряжений.

Правовые методы воплощаются в практику посредством принятия соответствующих законов, в частности антимонопольного законодательства и законов антимонопольной деятельности государства.

Экономические методы базируются на использовании налогов, финансово-кредитных рычагов, цен и тарифов. Различают прямые (с помощью бюджетной политики) и косвенные (с помощью налоговой инвестиционной, амортизационной и других форм экономической политики) экономические методы. Прямые методы регулирования предпринимательской деятельности дают быстрый эффект, косвенные – отдаленный во времени. Так, после принятия нового налогового законодательства ожидаемый эффект наступает через 1,5-2 года.

Главным инструментом воздействия государства на предпринимательскую деятельность является налоговая политика, в частности использование инвестиционного налогового кредита. В США, например, такой кредит означает снижение налогооблагаемого минимума на сумму капиталовложений на приобретение машин и оборудования. Льготные инвестиционные кредиты предоставляют предприятиям в Германии для освоения отсталых регионов, специальные инвестиционные кредиты – для создания высокотехнологичных производств, субсидии – согласно структурной программе развития средних городов и др.

Во Франции при создании новых промышленных зон предприятия, специализирующиеся на производстве определенных видов продукции, получают налоговые льготы сроком на 10 лет. В Англии не взимаются налоги при осуществлении капиталовложений в оборудование на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, а при осуществлении капиталовложений в строительство сооружений они снижаются почти на 80%.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется по ряду направлений, к числу которых можно отнести следующие: во-первых, осуществления антимонопольного регулирования предпринимательства; во-вторых, применение методов и форм государственного нормирования и планирования; в-третьих, системы государственного регулирования цен; в-четвертых, осуществление государственного контроля за предпринимательством; в-пятых, регулирование системы экономических международных отношений.

Государство применяют для регулирования предпринимательской деятельности определенные методы. Эти методы можно разделить на две основные группы: во-первых, прямые административные методы, к числу которых относят систему государственного заказа, определение целей стратегического развития экономики, отражение этих целей в государственных планах, осуществление государственной регистрации предпринимателей и так далее; во-вторых, косвенные методы, к числу которых относят систему налогов и налоговых льгот, льготное кредитование, плату за ресурсы и так далее. Важнейшим элементом государственного регулирования предпринимательства выступает и государственный контроль, воплощающий в себе одно из средств государственного регулирования экономической деятельности.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется посредством применения различных средств регулирования, к числу которых относятся следующие: правовые, то есть те, которые воплощены в системе юридических норм, нормативно-правовых актах, правоотношениях, правосознании, актах реализации права и прочем; неправовые, включающие в себя экономические, политические, организационно-технические средства. Причем следует отметить, что последние два вида средств существует только внутри правового регулирования, в то время как экономические средства могут находиться за его пределами. Разновидностью экономических средств являются меры регулирования денежного обращения, эмиссия государственных ценных бумаг, субсидии и прочее.

Властные структуры применяют четыре вида инструментов:

1. Финансовая поддержка - предоставление субсидий, кредитов на доступных условиях, обеспечение налоговыми льготами при соблюдении ряда условий. Такие инструменты уменьшают налоговую нагрузку на малый бизнес, снабжают предприятия финансовыми активами, облегчают новичкам выход на рынок. Популярный инструмент финансовой поддержки - УСН, система упрощенного налогообложения. Владелец предприятия оформляет меньше документов для контролирующих органов, величина платежей также снижается.

2. Предоставление коммерческой недвижимости - заключение договоров аренды на льготных условиях, создание инфраструктурных объектов, промышленных зон и бизнес-инкубаторов. Такие инструменты позволяют владельцам бизнеса расширять производственные (торговые) площади с минимальными затратами, получать выгодное местоположение. Популярный вариант - предоставление коммерческих площадей в муниципальных районах. Например, открытие кондитерской на первом этаже жилого дома.

3. Информационное обеспечение малых предприятий - разъяснение юридической информации, проведение семинаров и обучающих тренингов для руководителей. Такие инструменты повышают осведомленность владельцев малого бизнеса, обучают снижать налоговую нагрузку законным путем, эффективно управлять кадрами, своевременно внедрять новые технологии.

4. Предоставление субсидий на открытие бизнеса и развитие инновационных технологий. Инструменты мотивируют к открытию нового предприятия с минимальными затратами, компенсируют вложения инвесторов на первом этапе коммерческой деятельности.

В зависимости от экономической отрасли, особенностей предприятия и приоритетов властных структур, малый бизнес поддерживают на трех уровнях.

Федеральную поддержку оказывают министерства экономики, финансов, труда и социального развития, науки и технологий, а также комитет по развитию малого бизнеса в РФ. Государственные органы проводят конкурсы на получение грантов, субсидий, налоговых льгот для отдельных предприятий.

Региональную поддержку проводят фонды и департаменты, поддерживающие малые предприятия в субъектах федерации. Такие властные структуры оказывают финансовую поддержку, консультируют новичков в сфере налоговой и бухгалтерской отчетности, привлекают бизнес к спонсорской деятельности.

Муниципальный уровень развития малого предпринимательства представлен местными фондами, выдающими кредиты на льготных условиях. Такие структуры позволяют бизнесу быстрее начать работу, получить первую прибыль и не закрыться в условиях высокой конкуренции.

Инструменты господдержки призваны решить две основные проблемы малого бизнеса: нехватку свободных денег для производства и потребность в стабильном сбыте готовой продукции. Правительство предоставляет льготные кредиты и субсидии, государственные заказы на товары и услуги.

Государственный бюджет на развитие малого бизнеса ограничен, а условия участия в тендерах (конкурс на получение государственного заказа) подходят

не каждому предприятию. Поэтому развитию малого бизнеса способствуют некоммерческие организации (общественные фонды, исследовательские компании), банковские структуры, частные инвесторы, зарубежные компании

Малый и средний бизнес вынужден подчиняться законам и останавливать свою деятельность, выплачивая арендные платежи и зарплаты сотрудникам. Все меры поддержки - снижение платежей в социальные фонды, отсрочка по уплате налогов и кредиты на зарплаты в пределах МРОТ - не дают ответа на главный вопрос: где взять деньги. Всё равно по кредитам и отсроченным налогам придётся расплачиваться.

Поддержка малого и среднего бизнеса является одним из важнейших факторов для успешного развития предприятий среднего бизнеса. Отметим, что именно финансовая помощь предприятий среднего бизнеса является главным показателем грамотно выстроенной экономики в стране, направленной на развитие производства.

Для бизнесменов финансовая поддержка является необходимой в связи с тем, что именно в начале своей деятельности предприятия сталкиваются с финансовыми проблемами, когда нужны самые основные вложения в основные средства и другие активы.

Для государства также является важной помощь предпринимателям, так как, создавая различные программы в поддержку бизнеса, они смогут объединить свои усилия на ведомственном уровне. Кроме того, как показывает зарубежный опыт, присутствие в стране большого количества предприятий среднего бизнеса способствует устойчивому деловому климату, что является привлекательным для инвесторов. Рассматривая поддержку среднего бизнеса в России, отметим, что в настоящее время дела обстоят весьма неплохо. Власти каждого региона страны организуют различные меры, направленные на комплексную поддержку среднего бизнеса.

Для помощи предпринимателям государство ежегодно выделяет огромные суммы. Для поддержки малого бизнеса работает ряд госпрограмм, цель которых – содействие субъектам предпринимательства. Многие из них действуют уже на протяжении нескольких лет, но до сих пор не все бизнесмены знают, как ими воспользоваться.

Государство предоставляет предпринимателям различные виды содействия:

Финансовое – программы поддержки малого бизнеса подразумевают выделение субсидий, суммы которых колеблются от 60 тыс. до 25 млн руб.

Имущественное – предприниматели получают возможность безвозмездно или на льготных условиях пользоваться государственным имуществом (аренда помещений, земельных участков).

Информационное – путем создания федеральных и региональных информационных систем, официальных сайтов для обеспечения субъектов предпринимательства актуальными сведениями.

Консультационное – поддержка малого предпринимательства подразумевает оказание содействия в виде профессиональных консультаций.

Образовательное – разработка программ подготовки специалистов, повышения квалификации сотрудников.

Помощь, предусматриваемую мерами государственной поддержки малого бизнеса в России, оказывают разные инстанции. К ним относятся:

1. Администрация города – предоставление необходимой информации.
2. ТПП (Торгово-промышленная палата) – бесплатное консультирование по вопросам права, развития компаний, маркетинга и др. Оказание помощи для участия малого и среднего бизнеса в выставках федерального и международного уровня.
3. Фонд поддержки предпринимательства – проведение профессиональной экспертизы бизнес-проектов, составленных предпринимателями. В случае их одобрения – выделение финансирования на развитие предприятия.
4. Бизнес-инкубаторы – создание эффективной инфраструктуры: предоставление площадей под офис, бизнес-консультации, рекламные проекты, содействие в привлечении инвестиций.
5. Венчурные и гарантийные фонды – финансовая помощь перспективным стартаперам и молодым бизнесменам, выделение грантов.
6. Центр занятости населения – поддержка безработных граждан, которые планируют открыть свое дело.
7. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса в Москве (фонд поддержки малого предпринимательства) - Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (Московский гарантийный фонд) помогает малым и средним компаниям привлечь финансирование при нехватке обеспечения (залога). Фонд выступает Поручителем за субъекты МСП Москвы перед банками-партнерами и другими кредиторами.

Существует несколько вариантов получения финансирования.

1. Субсидия начинающим предпринимателям

Полученные средства нужно использовать на указанные цели.

Нецелевые траты – повод для возврата денег государству. Преимущество при распределении субсидий отдают предприятиям сельского хозяйства, организациям, которые занимаются народно-художественным промыслом, выпуском товаров народного потребления.

Повышенные шансы получить субсидию – у предпринимателей, развивающих социальные или экспортно-ориентированные проекты, а также у обладателей социальных льгот: людей с ограниченными физическими возможностями; матерей (отцов), воспитывающих детей в одиночку; если в семье доход ниже прожиточного минимума.

2. Субсидия от Центра занятости

Государственная служба занятости выдает субсидии безработным россиянам, планирующим открыть собственное дело.

3. Льготное кредитование

Меры поддержки субъектов малого предпринимательства предусматривают финансовую поддержку при потребности в кредитовании. У предпринимателя три варианта:

1. Оформить в банке заем, а затем получить субсидию в объеме процентной ставки.

2. Оформить на небольшой срок микрозайм. Обязательное условие - финансовое обеспечение (оборудование, материальные активы, недвижимость).

3. Оформить льготный займ, обратившись за поручительством в гарантийный фонд.

В рамках реализации программ поддержки малого и среднего предпринимательства помощь оказывается предпринимателям в различных сферах. За исключением нескольких направлений, которые станут препятствием для получения финансовой помощи от государства. Не выдадут субсидию на производство алкоголя (в том числе и слабого, например, пива), табачной продукции. При открытии страховой или банковской организации придется тоже рассчитывать только на свои силы.

Список использованных источников

1. КОНСТИТУЦИЯ РФ от 12.12.1993 года.
2. ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РФ (ЧАСТИ ПЕРВАЯ, ВТОРАЯ И ТРЕТЬЯ).
3. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ от 14.06.1995 №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
4. Булатов А. С. Экономика. Учебник. - М.: Бек, 2023. - 270 с.
5. Гинтова М.А., Жулин А.Б., Костырко А.А., Плаксин С.М., Сиянтуллина Л.Х. Реинжиниринг государственных услуг, комплексных сфер государственного регулирования: вопросы методологии // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2020. - №1. С. 7 – 25.
6. Авдашева С.Б., Н.М.Розанова Теория организации отраслевых рынков: Учебник. М.: ИЧП «Издательство магистр», 1998.- 320 с.
7. Голубева, Т.Ю. Право социального обеспечения России: учебник: [12+]/ Т.Ю. Голубева, М.А. Афанасьев; Образовательное частное учреждение высшего образования «Еврейский университет». – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 171 с.: табл. – Режим доступа: по подписке. – URL:<http://biblioclub.ru/index.php?Page=book&id=500714> – Библиогр. В кн. – ISBN 978-5-4475-9963-8. – DOI 10.23681/500714. – Текст: электронный.
8. Бурганова Р.А. Анализ и выбор конкурентных позиций: Учебное пособие. Казань: Издательство КФЭИ, 1998

Ярошук А.Б.

Д.э.н., проф. доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Московской международной академии

Кушхов М.Н.

магистрант Московской международной академии

Регулирование инвестиционной деятельности как фактор повышения конкурентоспособности экономики России

Аннотация. Значимость всестороннего исследования государственного регулирования инвестиционной деятельности определяется тем, что управление инвестициями является важнейшим средством структурного преобразования производственного и социального потенциала России. Глубинные кризисные явления, характеризующее экономическое состояние нашей страны вот уже более 10 лет, нашли свое отображение в инвестиционной сфере. Актуальной задачей становится изучение и обоснование новых инструментов и направлений государственного регулирования инвестиционной деятельности, соответствующих улучшению конкурентной позиции страны на мировых рынках.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, конкурентоспособность

Yaroshchuk A.B.

Doctor of Sciences, Professor associate Professor of Economics, management
and marketing of the Moscow International Academy

Kushkhov M.N.

Master's degree student of the Moscow International Academy

Regulation of investment activity as a factor of increasing the competitiveness of the Russian economy

Abstract. The importance of a comprehensive study of state regulation of investment activity is determined by the fact that investment management is the most important means of structural transformation of Russia's industrial and social potential. The deep crisis phenomena characterizing the economic state of our country for more than 10 years have been reflected in the investment sphere. An urgent task is to study and substantiate new instruments and directions of state regulation of investment activities that correspond to improving the country's competitive position in world markets.

Keywords: investment activity, competitiveness

За последние шесть лет были достигнуты значительные успехи в формировании конкурентоспособных отраслей, в том числе за счет внедрения новых технологий и цифровизации, что обернулось полуторакратным увеличением не сырьевого экспорта.

В отношении приоритетов инвестиционной деятельности необходимо отметить:

– необходимость инвестирования капитала в сферы «зеленой экономики», включая развитие рынка газомоторного топлива, расширения сети заправок и топливных систем, использующих сжиженный природный газ;

– создание Правительством РФ комфортных условий для активизации частных инвестиций в технологические стартапы, развития цифровой экономики, электронной среды ведения и сопровождения бизнеса.

Одной из методик, применяемых для оценки конкурентоспособности национальной экономики, является ежегодно публикуемый отчет Всемирного экономического форума (World Economic Forum), содержащий характеристику позиций разных стран по показателю — Индекс глобальной конкурентоспособности, который составляется на основе сбора и/или расчета 113 переменных, позволяющих ранжировать национальные экономики мира. Данный показатель основан на группировке всех учитываемых факторов в 12 контрольных показателей, формирующих конкурентоспособность каждой национальной экономики.

Несмотря на положительную динамику показателя применительно к России, эксперты WEF указывают на то, что ограничительными факторами для российской экономики при наличии таких конкурентных преимуществ как высокий образовательный уровень населения и положительные сдвиги в системе государственного регулирования корпоративного сектора являются: низкая эффективность государственного аппарата, неразвитость финансового сегмента в экономике, низкая эффективность и инновационность инвестиционной деятельности.

В настоящее время, в результате политики огосударствления экономики, предприятия и организации, контролируемые государством по данным ФАС производят до 70 % всего ВВП страны. В том числе на долю бюджетных предприятий приходится 37 % ВВП, еще до 20 % составляют крупнейшие корпорации и банки, контролируемые государством. Кроме того, в качестве методов управления инвестиционным процессом в экономике государство использует такие инструменты как, например, налоговая система, регулирование финансовой деятельности. Государство все шире использует государственно-частное партнерство. Таким образом, общее воздействие государства на социально-экономическое развитие без преувеличения может быть оценено в 80 %.

В то же время методы воздействия государства остаются мягкими, либеральными, оно не имеет единого стратегического плана. В результате несогласованные действия его же собственных структур приводят к существенным потерям.

В сложившихся условиях экономики России необходимо сделать выбор в отношении наиболее предпочтительной модели управления и регулирования инвестиционной деятельностью. К традиционным моделям можно отнести: немецкую; французскую; кластерный подход (мягкого или жесткого типа).

Поскольку в России немецкая, французская и жесткая кластерная типы политик управления инвестиционной деятельностью в настоящее время малоприменимы,

то следует сделать ставку на мягкий вариант кластерной инвестиционной политики.

Основным источником инвестиций для таких экономик должны стать национальные резервы финансовых и материальных ресурсов. В случае с Китаем и Россией ограничительным фактором также служит антипропаганда существующих политических режимов этих стран в средствах массовой информации в странах ОЭСР и тесно связанных с ними международных финансовых организациях (МВФ, МБРР и другие).

При этом при формулировании и разработке собственной кластерно-инвестиционной политики экономически крупным странам необходимо на первом этапе провести анализ:

- имеющихся конкурентных преимуществ внутренних производственных комплексов на мировых рынках;
- уровня фактического и требуемого внутреннего потребления в стране;
- материальной, кадровой и научной базы для технологизации каждого создаваемого экономического кластера.

Анализ внутренних конкурентных преимуществ (инкорпорированных в национальную экономику) заключается в оценке уровня затрат, сопутствующих производству каждого вида продукции, по сравнению с производствами, налаженными на территории других стран. При этом, например, в отношении производства отдельных видов сельхозпродукции важную роль играют природно-климатические условия, которые объективно создают направление специализации на производстве тех или иных видов продовольствия. К числу факторов формирования кластерной специализации страны можно также отнести: наличие земель, пригодных для ведения профильного вида деятельности; территориальная удаленность друг от друга материальных источников функционирования целевого экономического кластера и сравнение данных параметров с другими странами: действительными или потенциальными конкурентами по обозначенному продукту.

Одним из активных субъектов инвестиционной деятельности в сфере прямых инвестиций в России является Российский фонд прямых инвестиций, функционирующий в форме инвестиционного фонда. Данный фонд был инициирован Президентом и Председателем Правительства РФ и в настоящее время при стартовом капитале в 100 млрд руб. является инвестором по более чем 70 проектам на общую сумму более 1,5 трлн руб. (прежде всего за счет средств партнеров). Совокупная выручка портфельных компаний РФПИ составляет 5 % ВВП страны.

Ориентируясь прежде всего на формирование положительного сальдо денежных и финансовых потоков и получение прибыли от реализации проектов, РФПИ показывает, что в сфере прямых инвестиций финансово привлекательными являются самые разнообразные области деятельности, включая:

- улучшение качества жизни;
- развитие инфраструктуры;
- импортозамещение и экспортный потенциал;

- развитие регионов;
- повышение эффективности;
- технологическое развитие.

Таким образом, управление и регулирование инвестиционной деятельности в современной России, обеспечивающее создание и поддержание условий конкурентоспособной экономики должно ориентироваться на глубокий анализ факторов инициации инвестиционной деятельности и четкой политики государства в данном направлении.

Список использованных источников

1. Булатов А. С. Экономика. Учебник. - М.: Бек, 2022. - 270 с.
2. Николаева С.А. Экономика. – М.: БЕК, 2019. – 304 с.
3. Новикова, И.В. Управление региональными проектами и программами: учебное пособие / И.В. Новикова, С.Б. Рудич; Министерство образования и науки РФ, Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2020. – 277 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=467124>. – Библиогр. в кн. – Текст: электронный.
4. Научная электронная библиотека - <https://monographies.ru>.
5. Официальный сайт журнала «Вопросы экономики» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vopreco.ru/>