

Сборник материалов

II Всероссийской научно-практической конференции
студентов, магистрантов, аспирантов,
научно-педагогических работников и специалистов
в области антимонопольного регулирования
«Конкуренция и монополия»

Кемерово, 15–16 октября 2019 г.



Федеральная
антимонопольная
служба



Институт
экономики
и управления



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева

Управление Федеральной антимонопольной службы
по Кемеровской области

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Сборник материалов
II Всероссийской научно-практической конференции
студентов, магистрантов, аспирантов,
научно-педагогических работников и специалистов
в области антимонопольного регулирования
(Кемерово, 15-16 октября 2019 г.)

КЕМЕРОВО
2019

УДК 339.137.2
ББК 65.011.33

Конкуренция и монополия: сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования (Кемерово, 15-16 октября 2019 г.) / под общ. ред. Н. В. Кудреватых, В. Г. Михайлова; КузГТУ. – Кемерово, 2019. – 212 с.

ISBN 978-5-00137-098-7

В сборнике представлены материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования.

Сборник предназначен для сотрудников академических институтов, преподавателей и студентов высших учебных заведений, специалистов органов государственной власти, предприятий реального сектора экономики, а также для всех заинтересованных лиц.

ISBN 978-5-00137-098-7

ББК 65.011.33
© Авторы, 2019
© КузГТУ, 2019



Уважаемые гости и участники конференции!

Приветствую Вас от имени научно-педагогического коллектива Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева!

В 2019 году Всероссийская научно-практическая конференция студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования «Конкуренция и монополия» отмечает свою вторую годовщину и посвящена 300-летию образования Кузбасса и 70-летию образования нашего вуза.

Конференция направлена на решение актуальных проблем, связанных с развитием эффективной конкуренции не только в Кузбассе, но и в России в целом.

Современное развитие экономики, производство инновационной и конкурентоспособной продукции для реализации на внутреннем и внешнем рынке невозможно без работы эффективной государственной антимонопольной системы, мотивирующей предприятия и организации к честной и ответственной конкурентной борьбе.

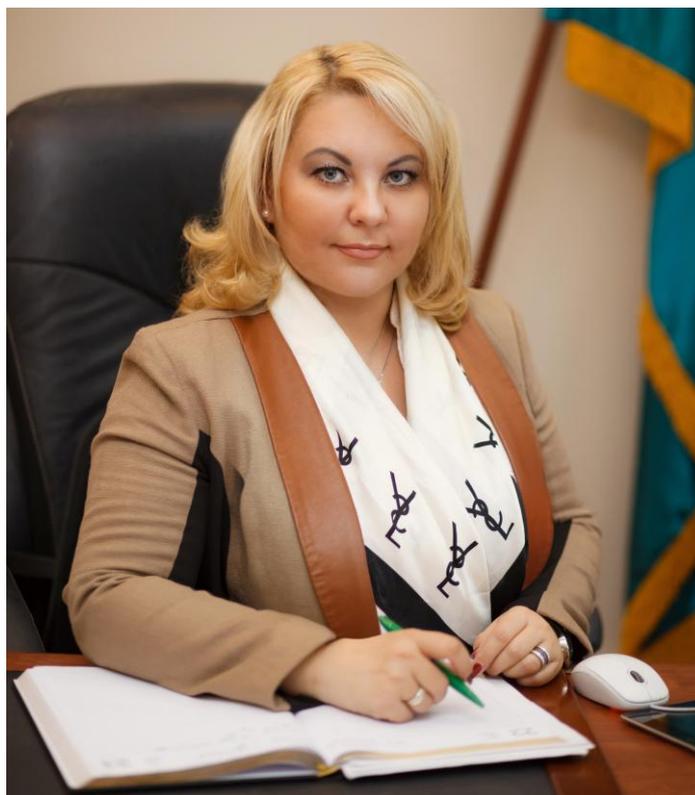
Растет роль высококвалифицированных кадров, способных работать в рамках современных вызовов, продиктованных высокими темпами развития экономики.

Необходимо отметить, что КузГТУ уделяет большое внимание установлению эффективного взаимодействия представителей финансового бизнеса, государственных и муниципальных органов власти и высшей школы.

Уверен, это научное мероприятие будет наполнено содержательной работой, плодотворной дискуссией, интересными идеями, взглядами, мнениями, установлением деловых и дружеских контактов, пройдет в созидательной и творческой атмосфере.

Желаю всем эффективной работы и успехов в реализации ваших идей!

С уважением, ректор КузГТУ, к.т.н., доц.
А.А. Кречетов



Уважаемые коллеги!

Второй год подряд публикуется сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования. Этим изданием Кузбасский государственный технический университет совместно с Управлением Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области подчеркивает важность проведения такого научного мероприятия, поскольку появление все новых работ и исследований в области антимонопольного регулирования говорит нам об интересе к теме и актуальности вопроса. Ведь именно это в конечном счете является целью антимонопольного ведомства – донести до общества мысль о важности конкуренции для развития экономики.

Сборник докладов 2019 года мы можем считать для Кузбасса важным знаковым событием в процессе реализации Национального плана развития конкуренции, утвержденного указом Президента Российской Федерации. В целях укрепления национальной экономики именно активное содействие развитию конкуренции в стране было определено приоритетным направлением деятельности органов власти всех уровней. Публикации работ по данной теме реализует задачи, связанные с основополагающими принципами превентивности контроля и открытости антимонопольного ведомства.

По традиции желаем всем авторам сборника не оставлять исследования, открывать все новые грани в уже изученных вопросах и всегда стремиться к большему, поскольку развитие и совершенствование антимонопольного регулирования, способствующего конкуренции, приведет в конечном итоге к повышению благосостояния граждан и процветанию государства.

С уважением, руководитель Кемеровского УФАС России,
заведующая кафедрой конкуренции и антимонопольного регулирования КузГТУ, к.э.н.

Н. Е. Кухарская



Уважаемые гости и участники II Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования «Конкуренция и монополия», посвященной предстоящему 300-летию Кузбасса и 70-летию Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева!

Приветствую Вас от имени научно-педагогического коллектива Института экономики и управления КузГТУ!

Необходимость исследования проблематики конкурентно-монопольных отношений остается крайне актуальной, что подтверждается составом участников, география которых в этом году значительно расширилась.

Надеюсь, что наша совместная работа внесет посильный вклад в достижение амбициозных целей развития Кемеровской области – Кузбасса!

Желаю всем интересной работы, дружественной атмосферы и успехов в реализации разработанных резолюций!

С уважением, директор Института
экономики и управления, к.э.н., доц.

Н. В. Кудреватых

Кухарская Наталья Евгеньевна, к.э.н.,
руководитель Кемеровского УФАС России,
заведующая кафедрой конкуренции
и антимонопольного регулирования КузГТУ
(г. Кемерово)

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В КУЗБАССЕ

В 2018 году Федеральной антимонопольной службой проведена огромная работа по увязке основных целей и задач, стоявших до того времени перед ведомством, с реализацией Национального плана развития конкуренции. В целях укрепления экономики страны, дальнейшего развития конкуренции и недопущения монополистической деятельности 21 декабря 2017 года был утвержден Указ Президента РФ № 618. Именно этот документ определил развитие конкуренции приоритетным направлением не только для антимонопольного ведомства, но и для органов власти всех уровней. Стал необходимым «мотивационным толчком», который должен привести в 2020 году к присутствию частного бизнеса во всех отраслях экономики, сокращению в 2 раза количества нарушений антимонопольного законодательства со стороны органов власти, увеличению доли государственных закупок у малого и среднего бизнеса в 2 раза [1, 2, 4].

Национальный план развития конкуренции до 2020 года представляет собой список мероприятий и поручений конкретным органам власти с установленными сроками выполнения для каждого пункта, а также с перечнем отраслей, которые нуждаются в развитии конкуренции, и ожидаемыми результатами / положительными последствиями от этих действий.

В частности, высшим должностным лицам (руководителям высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации предписано внести изменения в положения об органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации, предусматривающих приоритет целей и задач по содействию развитию конкуренции на соответствующих товарных рынках, а также принять и утвердить внутренним документом так называемый «антимонопольный комплаенс» – список мер, направленных на создание и организацию системы внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства.

Кроме того, обязанностью каждого субъекта РФ (области, региона) стало самостоятельное выделение не менее 33 приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции. В дальнейшем эта государственная программа в отношении каждого рынка должна подкрепляться утвержденной Дорожной картой, т.е. конкретным

пошаговым планом действий, который будут исполнять региональные и муниципальные органы власти. Антимонопольным органам поручено способствовать принятию таких Дорожных карт, отслеживать и оценивать их эффективность и оказывать содействие органам власти в исполнении.

12 июля 2019 года Распоряжением Губернатора Кемеровской области – Кузбасса № 73-рг утвержден Перечень товарных рынков по развитию конкуренции в нашем регионе: рынки услуг образования (дошкольного, общего, среднего профессионального и дополнительного); розничной торговли лекарственными средствами; социальных услуг; теплоснабжения; рынки различных пассажирских перевозок; услуг связи; жилищного строительства; отдельные рынки по сельскохозяйственным направлениям и т.д. раза [3].

Задачей органа власти становится создание необходимых условий для развития конкуренции по всем пунктам, перечисленным в Распоряжении. При этом в каждом регионе параллельно реализуются федеральные и региональные Национальные проекты (в сфере культуры, образования, экологии, здравоохранения и т.д.), на которые выделяется немалое финансирование из бюджета разных уровней. Ключевой идеей для прорывного эффекта развития конкуренции, учитывая схожие задачи в определении проблемных сфер или рынков, должна стать взаимная интеграция этих программ. Одним из этапов реализации национального проекта может стать поддержка предпринимательского сектора по направлению, а следствием в таком случае явится достижение показателей конкуренции в «этой точке». Так, к примеру, принимая во внимание финансовую поддержку национального проекта в сфере образования, органам власти необходимо будет продумать и учесть, как эти бюджетные средства применить таким образом, чтобы повысить уровень конкуренции на данном рынке.

В настоящее время Кемеровское УФАС России анализирует планы мероприятий по выполнению национальных проектов, реализуемых в Кузбассе, на соответствие задачам и мероприятиям Национального плана развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы. В регионе в соответствии с Методическими рекомендациями Аппарата Правительства Российской Федерации по подготовке региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов от 30.11.2018 № 9861п-Пб разработаны и утверждены нормативными правовыми актами 43 региональных проекта.

С целью определения соответствия региональных проектов задачам и мероприятиям Национального плана развития конкуренции проведен анализ закупок (торгов), осуществленных бюджетными учреждениями Кемеровской области за счет финансирования в рамках национальных проектов. Установлено, что в рамках реализации национальных проектов в Кемеровской области с начала 2019 года для государственных нужд

объявлено 95 закупок на сумму 5,6 млрд. руб., в том числе завершено 70 процедур на сумму 3,7 млрд. руб., из них:

- состоялось 36 закупок на сумму 1,9 млрд. руб.;
- не состоялось 34 закупки на сумму 1,8 млрд. руб. (в связи с отсутствием заявок участников – 1 закупка на сумму 4,7 млн. руб.; в связи с подачей только одной заявки – 25 закупок на сумму 1,7 млрд. руб.; допущена одна заявка – 7 закупок на сумму 133 млн. руб.

При этом экономия от завершенных процедур составила 447 млн. руб.

Согласно выступлению Главы ФАС Игоря Юрьевича Артемьева с Докладом о состоянии конкуренции на заседании Правительства 29 августа 2019 года, основной задачей государственного аппарата сейчас является интеграция национальных проектов с национальным планом по развитию конкуренции. Итогом, по мнению руководителя службы, должны стать открытые, конкурентные нацпроекты, рождающие новые конкурентные предприятия.

Результаты дальнейшей работы по выявлению практических результатов и подведению промежуточных итогов интеграции национального плана развития конкуренции и национальных проектов в Кузбассе Кемеровское УФАС России планирует обнародовать в дальнейшем.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) «О защите конкуренции»/ СПС КонсультантПлюс.
2. Указ Президента РФ от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» (вместе с «Национальным планом развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы»)/ СПС КонсультантПлюс.
3. Распоряжение Губернатора Кемеровской области – Кузбасса от 12.07.2019 № 73-рг «О перечне товарных рынков по развитию конкуренции в Кемеровской области – Кузбассе»/ СПС КонсультантПлюс.
4. Стенограмма заседания Правительства Российской Федерации № 29 от 29 августа 2019 г. <http://government.ru/meetings/37729/stenograms/>.

Шалабодов Дмитрий Валерьевич,
руководитель Свердловского УФАС России
(г. Екатеринбург)

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ВОПРОСЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И МЕТОДИКИ РАСЧЕТА СУММЫ ВЗЫСКАНИЙ

Недобросовестная конкуренция - любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам - конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [1].

Вопросы ответственности всегда являются актуальными для участников рынка, поскольку в своей ежедневной предпринимательской деятельности они сталкиваются с нормами и правилами поведения, которые необходимо соблюдать и за нарушение которых предусмотрена ответственность.

Анализируя правоприменительную практику, сложившуюся за последние 5 лет, можно сделать вывод о том, что хозяйствующие субъекты стали уделять повышенное внимание требованиям антимонопольного законодательства при планировании своей деятельности не только с момента введения в КоАП РФ в 2007 году «оборотных штрафов» [2] за нарушение антимонопольного законодательства, но и применения антимонопольным органом такой специфической формы принудительного воздействия, как перечисление в федеральный бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства.

Ранее Пленум ВАС РФ указывал [3] на недопустимость одновременного применения к нарушителям антимонопольного законодательства двух мер ответственности: привлечение к административной ответственности за злоупотребление доминирующим положением (ст.ст. 14.31 - 14.33 КоАП РФ); перечисление в федеральный бюджет дохода, полученного вследствие нарушения антимонопольного законодательства (пп. «к» п. 2 ч. 1 ст. 23 и ч. 3 ст. 51 Закона о защите конкуренции), поскольку данные меры публичной ответственности предусмотрены за одно и то же нарушение антимонопольного законодательства и, следовательно, не должны применяться одновременно.

Однако, Конституционный Суд РФ относительно перечисления в федеральный бюджет дохода, полученного вследствие нарушения антимонопольного законодательства, высказался [4], что данная мера по основаниям и процедуре применения, а также по своим правовым последствиям является специфической формой принудительного воздействия на участ-

ников охраняемых антимонопольным законодательством общественных отношений. Она призвана обеспечивать восстановление баланса публичных и частных интересов путем изъятия доходов, полученных хозяйствующим субъектом в результате злоупотреблений, и компенсировать таким образом не подлежащие исчислению расходы государства, связанные с устранением негативных социально-экономических последствий нарушений антимонопольного законодательства.

В свою очередь, целью административного наказания является предупреждение совершения новых правонарушений как самим правонарушителем, так и другими лицами (ч. 1 ст. 3.1 КоАП РФ).

Компенсаторный характер данной меры обуславливает возможность ее применения за совершение деяний, связанных с монополистической деятельностью и нарушением требований добросовестной конкуренции, параллельно с мерами ответственности, носящими штрафной характер, что само по себе не затрагивает сферу действия общеправового принципа недопустимости повторного привлечения к ответственности за одно и то же деяние.

Конституционно-правовой смысл указанных положений является общеобязательным и исключает любое иное их толкование в правоприменительной практике.

В последующем, Пленумом ВАС РФ [5] разъяснение ВАС РФ относительно невозможности применения двух мер ответственности к нарушителям антимонопольного законодательства было отменено.

Таким образом, перечисление в федеральный бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства, является особым самостоятельным видом юридической ответственности и может применяться параллельно с мерами ответственности, носящими штрафной характер.

При расчете дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства, возникает вопрос о том, как рассчитать конкретную денежную сумму, подлежащую перечислению в федеральный бюджет. На данный вопрос однозначного ответа ни на законодательном уровне, ни в правоприменительном поле не сложилось.

В настоящее время отсутствуют универсальные методики по возможным способам (подходам) при определении конкретной суммы, подлежащей перечислению в бюджет. Поэтому антимонопольный орган подходит к расчету конкретной суммы, подлежащей перечислению в бюджет, в каждом случае индивидуально.

Так, например, при исчислении дохода, подлежащего взысканию вследствие нарушения антимонопольного законодательства (недобросовестная конкуренция), Свердловским УФАС России использованы следующие методики.

1. Методика расчета через прирост.

Прирост пассажиропотока при использовании ОАО АК «Уральские авиалинии» в журнале «Аэроэкспресс» № 6 (92) за июнь 2018 г. рекламы ОАО АК «Уральские авиалинии» со слоганом «Летим на футбол» и списком городов проведения матчей Чемпионата, а также в размещении на сайте www.uralairlines.ru, принадлежащем ОАО АК «Уральские авиалинии», раздела, посвященного Чемпионату мира по футболу 2018 (www.uralairlines.ru/passengers-info/fifa-worldcup-2018/index.php?sphraseid=1332611) с призывом покупать «авиабилеты на лучшее событие этого года прямо сейчас», то есть с использованием Символики спортивных соревнований и создания представления о причастности к FIFA и мероприятиям FIFA при отсутствии соответствующего договора с FIFA, что расценилось Комиссией Свердловского УФАС России как акт недобросовестной конкуренции.

Доход, полученный в результате использования символики мероприятий FIFA, был рассчитан Комиссией следующим образом: определение равного по объемам выручки конкурента, не использующего символику; определение разницы скоростей прироста пассажиропотока у них (в %) в период проведения FIFA 2018 по отношению к аналогичному периоду до указанного события; определение количества пассажиров соответствующего такой разнице; определение средней цены билета по всем направлениям в период проведения FIFA 2018; произведение числа пассажиров и средней цены билета.

2. Вместе с тем, бывают случаи, когда *прироста не происходит*, тогда *за доход следует брать выручку нарушителя, полученную от оказания услуг всем клиентам в период совершения нарушения антимонопольного законодательства*. Например, Комиссией Свердловского УФАС России в действиях МАУ «Стоматологическая поликлиника № 1» признан факт нарушения п.1 ст.14.6, ст.14.8 Закона о защите конкуренции и п.п.1, 2 ч.1 ст.20 Федерального закона от 07.06.2013 № 108-ФЗ «О подготовке и проведении в Российской Федерации чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года, Кубка конфедераций FIFA 2017 года и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Специальный закон), выразившегося в распространении МАУ «Стоматологическая поликлиника № 1» на вывеске, размещенной слева от входа в помещение по адресу: г. Екатеринбург, ул. Пушкина, 1, а также на сайте www.dent1.ru, в период с 14.06.2018 по 27.06.2018 информации, содержащей изображение Кубка и фраз «FIFA WORLD CUP», «RUSSIA 2018», которые являются официальной символикой Чемпионата мира по футболу FIFA 2018.

3. Методика расчета через вероятность.

Доход, полученный от недобросовестной конкуренции = половина суммы выручки, полученной от реализации всех товаров в спорной упаковке.

При рассмотрении дела у ООО «ХайТексЛаб» запрашивались сведения о сумме выручке, полученной им от производства и реализации средств женской гигиены под обозначением «Милана» за весь период производства и реализации указанной продукции. Анализ представленных данных показал, что сумма выручки ООО «ХайТексЛаб» от реализации всех товаров «Милана» со спорным дизайном составила 79 878 247,62 руб.

Между тем, из смешения товаров разных производителей не следует, что всегда покупателем приобретается товар иного, нежели желал сам покупатель производителя, а потому доход, полученный в результате нарушения, должен быть уменьшен.

Вероятность – степень (относительная мера, количественная оценка) возможности наступления некоторого события. Когда основания для того, чтобы какое-нибудь возможное событие произошло в действительности, перевешивают противоположные основания, то это событие называют вероятным, в противном случае – маловероятным или невероятным. Перевес положительных оснований над отрицательными, и наоборот, может быть в различной степени, вследствие чего вероятность (и невероятность) бывает большей либо меньшей. Понятие вероятности формализуется как числовая характеристика события - вероятностная мера (или её значение) – мера на множестве событий (подмножеств множества элементарных событий), принимающая значения от 0 до 1. Значение 1 соответствует достоверному событию. Невозможное событие имеет вероятность 0. В частности, вероятность $\frac{1}{2}$ означает равную вероятность наступления и ненаступления события.

Таким образом, вероятность покупки в результате смешения товара ООО «ХайТексЛаб» вместо товара ЗАО «Фирма «Гигиена» является равной и составляет $\frac{1}{2}$, а за доход, полученный в результате нарушения антимонопольного законодательства, следует брать $\frac{1}{2}$ (половину) выручки, полученной от реализации ООО «ХайТексЛаб» всех товаров «Милана» со спорным дизайном (т.е. $\frac{1}{2}$ от 79 878 247,62 руб.), а именно 39 939 123,81 руб.

Сложность в определении суммы, подлежащей перечислению в бюджет в результате нарушения хозяйствующим субъектом антимонопольного законодательства, заключается в отсутствии общепринятых и закрепленных в нормативных актах методологий, а также невозможности в отдельных ситуациях получить полные сведения при определении конкретной суммы, подлежащей перечислению в бюджет.

Для дальнейшего развития института перечисления в федеральный бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства, необходимо на законодательном уровне разработать и закрепить в нормативных актах:

1) универсальные методики по возможным способам (подходам) определения конкретных сумм, подлежащих перечислению в бюджет;

2) механизмы, направленные на восстановление имущественного положения потерпевших за счет средств взысканных в результате исполнения предписаний антимонопольного органа о перечислении в федеральный бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства;

3) механизмы, позволяющие «компенсировать» из бюджета государства в пользу хозяйствующего субъекта, исполнившего предписание и одновременного возместившего реальный ущерб третьим лицам (чье право было нарушено), за счет ранее выплаченных в бюджет денежных средств (полностью или частично), с целью недопущения нарушения прав и интересов привлеченного к ответственности лица.

Список литературы

1. О защите конкуренции: Федеральный закон Российской Федерации от 26.07.2006 № 135-ФЗ: принят Государственной Думой ФС РФ 08 июля 2006 г.: одобрен Советом Федерации ФС РФ 14 июля 2006 г. // Российская газета. – 2006. – 27 июля.
2. О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 09.04.2007 № 45-ФЗ: принят Государственной Думой ФС РФ 23 марта 2007 г.: одобрен Советом Федерации ФС РФ 30 марта 2007 г. // Парламентская газета. – 2007. – 12 апреля.
3. О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением арбитражными судами антимонопольного законодательства: Постановление Пленума ВАС РФ от 30.06.2008 № 30 // Вестник ВАС РФ. – № 8. – 2008. – август.
4. По делу о проверке конституционности положений п.п.2 и 4 ст. 12, ст.ст. 22.1 и 23.1 Закона РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и ст.ст. 23, 37 и 51 Федерального закона «О защите конкуренции» в связи с жалобами ОАО «Газэнергосеть» и ОАО «Нижекамскнефтехим»: Постановление Конституционного Суда РФ от 24.06.2009 № 11-П // Собрание законодательства РФ, 13.07.2009, № 28, ст. 3581.
5. О внесении изменений в Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30.06.2008 № 30 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением арбитражными судами антимонопольного законодательства»: Постановление Пленума ВАС РФ от 14.10.2010 № 52 // Вестник ВАС РФ. – № 11. – 2010. – ноябрь.

Гагарина Ирина Владимировна, Директор
Департамента государственного регулирования цен и тарифов
Курганской области
(г. Курган)

РЕГИОНАЛЬНОЕ ТАРИФНОЕ И АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ В СУБЪЕКТАХ РФ

До недавнего времени термин «государственная конкурентная политика» практически не применялся ни научным ни профессиональным сообществом. Развивались институты: «антимонопольное регулирование», «тарифное регулирование», «конкурентное право». Зачастую понятие «антимонопольное регулирование» отождествлялось с понятием «конкурентная политика». Данная проблема обозначалась цивилистами. Так, Парашук С.А. отметил, что термин «конкурентная политика», зачастую употребляется весьма произвольно, а в ряде случаев утилитарно, применительно к решению конкретных задач [6].

Конкурентная политика как часть государственной экономической политики впервые обозначена Президентом РФ в указе № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» (далее по тексту – Указ об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции), которым провозглашено активное содействие развитию конкуренции в Российской Федерации приоритетным направлением деятельности всех публичных образований страны, в том числе исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также органов местного самоуправления [1].

С этого момента появилась стратегия государственной конкурентной политики и пути её реализации, которой перед региональной и местной властью поставлена задача совершенствования государственной политики по развитию конкуренции путём достижения следующих трёх целей:

- повышение удовлетворенности потребителей за счет расширения ассортимента товаров, работ, услуг, повышения их качества и снижения цен;

- повышение экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе за счет обеспечения равного доступа к товарам и услугам субъектов естественных монополий и государственным услугам, необходимым для ведения предпринимательской деятельности, стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов, повышения доли наукоемких товаров и услуг в структуре производства, развития рынков высокотехнологичной продукции;

- стабильный рост и развитие многоукладной экономики, развитие технологий, снижение издержек в масштабе национальной экономики,

снижение социальной напряженности в обществе, обеспечение национальной безопасности.

Для достижения указанных целей в регионах при высших должностных лицах созданы коллегиальные координационные или совещательные органы, в полномочия которых в том числе входят вопросы:

- выявление потенциала развития экономики Российской Федерации, включая научно-технологический и человеческий потенциал;
- создание стимулов и содействие формированию условий для развития, поддержки и защиты субъектов малого и среднего предпринимательства, повышения уровня конкурентоспособности их продукции, а также содействие устранению административных барьеров;
- преодоление и минимизация влияния несовершенной конкуренции на инфляцию;
- содействие каждым субъектом Российской Федерации развитию конкуренции на товарных рынках, определяемых в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации, для достижения положительного эффекта в соответствующих отраслях (сферах) экономики Российской Федерации, характеризующихся наличием значимых проблем, препятствующих конкуренции [2].

Достигнуть поставленные цели возможно лишь в результате согласованной работы всех органов власти и органов местного самоуправления. А также в результате синхронной реализации всех инструментов и методов государственного экономического регулирования.

Видится, что основными мерами государственной конкурентной политики в субъектах РФ являются антимонопольное и тарифное регулирование. Соответственно, эффективность осуществления возможна лишь при обеспечении их взаимодействии и согласованности.

То, что антимонопольное регулирование – часть государственной конкурентной политики сомнений не вызывает. Между тем, в отношении тарифного регулирования такая позиция наукой не обозначена. Имеются отдельные высказывания в пользу того, что тарифное регулирование решает задачи, поставленные перед конкурентной политикой.

Так, А.Н. Голомолзин в своём интервью отметил, что тарифное регулирование применяется в случаях отсутствия конкуренции на рынке, при которой рынок сам мог бы себя регулировать. Он также отметил, что если рынок находится в состоянии перехода от монопольного к конкурентному рынку, то нужно использовать методы гибкого тарифного регулирования, которые стимулировали бы повышение эффективности деятельности компаний-игроков [7]. В таком случае выигрывают и потребители, которым предлагается цена, установленная органом власти на экономически обоснованном уровне.

Варламова А.Н. определила тарифное регулирование как специальную меру конкурентного права, обеспечивающую развитие конкуренции [3], отметив, что нельзя не учитывать того факта, что

регулирование цен приводит к ограничению использования важнейшего метода конкурентной борьбы – конкуренции по цене. При введении государственного регулирования тарифов хозяйствующие субъекты вынуждены выстраивать свою конкурентную стратегию, не имея возможности получать конкурентные преимущества «по ценовому фактору» [7].

С позицией Варламовой А.Н. согласился Тюленев И.В., указав, что государственное регулирование цен (тарифов) имеет существенное значение для конкурентных отношений [8].

В пользу того, что невозможно достичь задач государственной конкурентной политики, поставленных перед регионами, не затронув вопросов тарифного регулирования, говорят следующие обстоятельства.

В общем виде государственная конкурентная политика призвана обеспечить рост экономики, и первая задача, которая должна решаться регионами – это установление таких цен на ресурсы, которые обеспечат конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, осуществлявших деятельность, как на региональных, так и межрегиональных рынках.

Цены на ресурсы, как правило, являются определяющими для потенциальных инвесторов.

Ярким примером сказанного является экономическая ситуация в Курганской области.

Так, в рейтинге по инвестиционному климату за 2018 год Курганская область заняла 57 место и вошла группу регионов с низким инвестиционным потенциалом.

К 2019 году в Курганской области конечная цена на электрическую энергию превысила показатели регионов Урала в среднем на 1,5 руб./кВт, чего было достаточно для того, чтобы инвесторы оценили данный регион как непривлекательный для развития бизнеса. Существующие промышленные предприятия начали переводить свои энергоёмкие производства в соседние Челябинскую и Тюменскую области.

После принятия комплекса мер по снижению цены на электроэнергию, в том числе появления в регионе «инвестиционного тарифа» на электроэнергию для вновь создаваемых производств на уровне цен, действующих в Тюменской области, в 2019 году в Курганской области запущено 15 инвестиционных проектов, 37 инвестиционных проектов на начальной стадии реализации, в том числе 4 проекта с высокой мощностью энергопотребления.

Снижение цен на электроэнергию уже в 2019 году создало условия для развития рынков:

- арматуры для добычи нефти;
- металлоконструкций;
- минеральной ваты;
- бумаги и гофрированных материалов (переработка из вторсырья);
- мяса животных;

- мебели;
- комбикормов;
- сухих строительных смесей;
- хлебобулочных изделий;
- гостиничных услуг;
- услуг придорожного сервиса;
- ярмарочной деятельности.

Приведённый пример наглядно свидетельствует о том, что цены на ресурсы – важный фактор развития рынков. Создание благоприятных условий для входа субъекта на рынок и есть главная цель государственной конкурентной политики, для достижения которой тарифное регулирование применяется наряду с антимонопольным.

У двух указанных инструментов воздействия государства на рынки много общего:

- 1) полномочия по осуществлению и тарифного и антимонопольного регулирования в стране возложены на ФАС России, которой применяется единый правоприменительный подход к их реализации в том числе в части закупок, технологического присоединения, разрешения вопросов развития рынков через инвестиционную составляющую в тарифе, и пр.;
- 2) субъектами воздействия и антимонопольного и тарифного регулирования являются субъекты естественных монополий и иные хозяйствующие субъекты, доминирующие на рынках (например, субъекты, осуществляющие добычу газа);
- 3) целью и антимонопольного и тарифного регулирования является снижение возможности монополиста негативно влиять на состояние как рынка, на котором он осуществляет деятельность, так и на иные рынки, находящие в зависимости от цены на продукт такого субъекта.

Видится, что осуществление антимонопольного и тарифного регулирования во взаимодействии и согласованности даст синергетический эффект при достижении задач государственной конкурентной политики в регионах.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» (вместе с «Национальным планом развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы»).
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.04.2019 № 768-р «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 29.04.2019, № 17, ст. 2145.
3. Варламова А.Н. Тарифное регулирование как специальная мера конкурентного права / А.Н. Варламов // Юрист. – 2017. – № 1. – С. 35-40.

4. Варламова А.Н. Специальные меры конкурентного права на отраслевых товарных рынках / А.Н. Варламов // Конкурентное право. – 2017. – № 2. – С. 13-17.
5. Варшавская Л.Ю. Гражданско-правовое регулирование цены в сфере услуг ЖКХ / Л.Ю. Варшавская // Власть Закона. – 2016. – № 3. – С. 160-168.
6. Паращук С.А. Правовые основы государственной конкурентной политики России / С.А. Паращук // Предпринимательское право. – 2019. – № 2. – С. 63-70.
7. Румак В.В. цифровой сфере ограничений традиционного мира не существует, и это необходимо учитывать [Интервью с А.Н. Голомолзиным] / В.В. Румак // Закон. – 2017. – № 12. – С. 6-15.
8. Тюленев И.В. Место Федерального закона от 17.08.1995 N 147-ФЗ «О естественных монополиях» в системе российского законодательства / И.В. Тюленев // Право и экономика. – 2018. – № 2. – С. 35-42.

Метелева Наталья Валерьевна,
начальник отдела финансовых рынков и рекламы
(Кировское УФАС России, г. Киров)

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Добросовестная конкуренция формирует эффективное функционирование и развитие рынка, стимулируя производителей, продавцов к производству и реализации товаров (услуг) лучшего качества, более широкого ассортимента, по приемлемой стоимости. Участники рынка, реализуя свое исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, извлекают преимущества из уникальности своей интеллектуальной собственности и достигают определенной репутационной значимости на соответствующем товарном рынке. Недобросовестная конкуренция приводит к присвоению конкурентом прибыли, обеспечиваемой чужим объектом интеллектуальной собственности, что, в конечном итоге, дестабилизирует рынок, негативно сказывается на конкуренции и идет в разрез с положениями Национального плана развития конкуренции.

В соответствии со статьей 10 bis Парижской конвенции по охране промышленной собственности [1] недобросовестной конкуренцией считается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах.

В пункте 9 статьи 4 Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» [2] нормативно закреплено определение недобросовестной конкуренции, одним из видов которой является недобросовестная конкуренция в сфере интеллектуальной собственности. Анализ правопри-

менительной практики показал наличие особенностей при сборе доказательственной базы в ходе рассмотрения антимонопольным органом данной категории дел, в частности по статье 14.4 Федерального закона «О защите конкуренции» [2].

В соответствии с частью 1 статьи 14.4 Федерального закона «О защите конкуренции» [2] не допускается недобросовестная конкуренция, связанная с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации товаров, работ или услуг.

Одним из основных квалифицирующих признаков правонарушения, предусмотренного статьей 14.4 Федерального закона «О защите конкуренции» [2], является установление недобросовестности поведения лица, осуществившего приобретение средства индивидуализации и его последующее использование. Такое поведение характеризуется следующими признаками: это и осведомленность лица, зарегистрировавшего средство индивидуализации, об использовании конкурентом спорного обозначения; и узнаваемость такого обозначения; и недобросовестное целеполагание лица при приобретении права на средство индивидуализации.

Указанные выводы согласуются с позицией суда, изложенной в абзаце пятом пункта 169 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.04.2019 [3], согласно которой квалификация действий правообладателя по приобретению исключительного права на товарный знак путем его государственной регистрации в качестве акта недобросовестной конкуренции зависит от цели, преследуемой лицом при приобретении такого права, намерений этого лица на момент подачи соответствующей заявки. Цель лица, его намерения могут быть установлены с учетом, в том числе, предшествующего подаче заявки на товарный знак поведения правообладателя, а равно его последующего (после получения права) поведения. В случае если лицо подает заявку на государственную регистрацию в качестве товарного знака обозначения, используемого иными лицами, оценке подлежат в числе прочего известность, репутация обозначения, вероятность случайности такого совпадения.

Как отмечено в пункте 1 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.06.2015 [4], оценивая действия сторон как добросовестные или недобросовестные, следует исходить из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации. По общему правилу пункта 5 статьи 10 Гражданского кодекса РФ [5], добросовестность участников гражданских правоотношений и разумность их действий предполагаются, пока не доказано иное.

Именно на факторах, влияющих на оценку недобросовестности поведения лица, осуществившего приобретение средства индивидуализации и его последующее использование, хотелось бы подробнее остановиться.

✓ Анализируя складывающуюся правоприменительную практику, можно сделать вывод о том, что наиболее распространенным поведением недобросовестных конкурентов, в чьих действиях устанавливается нарушение статьи 14.4 Федерального закона «О защите конкуренции» [2], является регистрация права на средство индивидуализации с последующим совершением действий, направленных на запрет его использования иным хозяйствующим субъектам (иск в суд, претензия, обращение в административные органы и т.д.).

В качестве примера можно привести судебное дело [6], в ходе которого рассматривалась законность и обоснованность решения Московского областного УФАС России о наличии в действиях ООО «МГК» факта нарушения части 1 статьи 14.4 Федерального закона «О защите конкуренции», выразившихся в приобретении и использовании исключительного права на средство индивидуализации химического реагента «HydroChem», принадлежащего ООО «Гидротехинжиниринг».

Отказывая заявителю в удовлетворении требований, суд первой инстанции посчитал доказанным намерение ООО «МГК» воспользоваться чужой репутацией и узнаваемостью спорного обозначения, а также обратил внимание на то, что данным обществом не представлено каких-либо доказательств осуществления деятельности на рынке. Суд по интеллектуальным правам в своем постановлении указал на наличие осведомленности ООО «МГК» об использовании ООО «Гидротехинжиниринг» спорного обозначения с 2003 года была, а также направленности действий правообладателя товарного знака на причинение вреда такому лицу путем обращения в суд с иском к ООО «Гидротехинжиниринг» с требованием запретить последнему использовать товарный знак, в связи с чем решение антимонопольного органа было признано законным и обоснованным.

✓ Редко встречающийся тип поведения недобросовестного правообладателя характеризуется отсутствием активных действий в отношении конкурента после регистрации права. Вместе с тем, доказывание факта умысла на недобросовестную конкуренцию может быть осуществлено без выявления активных действий: после регистрации права на средство индивидуализации недобросовестный конкурент не предъявляет требований о запрете его использования, однако факт регистрации влечет для иного хозяйствующего субъекта негативные последствия при осуществлении предпринимательской деятельности.

Подобные обстоятельства были исследованы Судом по интеллектуальным правам в рамках дела № С01-146/2019 [7].

✓ Достаточно интересным с точки зрения установления факта недобросовестности поведения хозяйствующего субъекта при регистрации товарного знака является дело №СИП-134/2018 [8], решение по которому 24.06.2019 оставлено в силе Президиумом Суда по интеллектуальным правам. Несмотря на то, что судом не установлено в действиях индивидуального предпринимателя наличие состава статьи 14.4 Федерального закона

«О защите конкуренции» в силу отсутствия конкурентных отношений в определенных географических границах, однако выявлено злоупотребление правом в соответствии со статьей 10.bis Парижской конвенции, статьей 10 Гражданского кодекса РФ. В деле опосредованно показан подход к доказыванию одного из квалифицирующих признаков статьи 14.4 Федерального закона «О защите конкуренции» - недобросовестное поведение правообладателя при регистрации и последующем использовании средства индивидуализации.

Суд по интеллектуальным правам рассмотрел дело по исковому заявлению иностранного лица Familia Trading S.a.r.l., ООО «МАКСИМА ГРУПП» к ИП П.Н.Н. о признании действий по регистрации и использованию товарного знака по свидетельству Российской Федерации № 638798 злоупотреблением правом и актом недобросовестной конкуренции.

Истцы указывали на несение существенных затрат в связи с рекламированием своей деятельности, а также на то, что деятельность сети магазинов «ФЭМИЛИ», руководство которыми осуществляет ИП П.Н.Н., приводит к смешению в глазах потребителей двух различных сетей розничной торговли. В 2015 году, при осуществлении подготовительных действий для расширения сети магазинов «ФАМИЛИЯ» в Сибирский регион, компании и ООО «МАКСИМА ГРУПП» стало известно, что в Новосибирской области функционирует сеть розничных магазинов-дискаунтеров, для индивидуализации своей деятельности использующая обозначение, которое включает в себя словесные элементы «ФЭМИЛИ world» и изобразительные элементы - четырехугольник, напоминающий стилизованную сумку для покупок, внутри которого расположено изображение стилизованных силуэтов семьи (мужчина, женщина, два ребенка).

Судом по интеллектуальным правам сделан вывод о том, что совокупность действий ИП П.Н.Н. и согласованно с ним действующих лиц, а именно - ликвидация обществ, в отношении которых вынесены решения Арбитражного суда Новосибирской области о запрете использования обозначения, сходного до степени смешения с товарными знаками компании; регистрация новых юридических лиц, продолживших управление теми же магазинами; регистрация на имя предпринимателя спорного товарного знака в отсутствие действительного намерения использовать его в том виде, в котором ему предоставлена правовая охрана; продолжение предпринимателем и иными обществами использования обозначения, запрет на использование которого содержится во вступившем в законную силу судебном акте, фактически свидетельствует о недобросовестном поведении ответчика в форме обхода закона (в частности, принципа обязательности судебного акта и норм института правовой охраны товарных знаков), а также препятствуют исполнению судебных актов в отношении исключительных прав компании на товарные знаки.

Решением Суда по интеллектуальным правам от 05.02.2019 требования иностранного лица и ООО «МАКСИМА ГРУПП» удовлетворены.

Действия предпринимателя по регистрации знака обслуживания по свидетельству Российской Федерации № 638798 признаны злоупотреблением правом.

Таким образом, установление всех обстоятельств при рассмотрении дел по признакам нарушения статьи 14.4 Федерального закона «О защите конкуренции», в том числе поведение лиц при приобретении и использовании средств индивидуализации, с учетом складывающейся административной и судебной практики позволит принимать обоснованные решения, не нарушающие единообразие правоприменительной практики.

Список литературы

1. Конвенция по охране промышленной собственности [Электронный ресурс]: Заключена в Париже 20.03.1883 // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» [Электронный ресурс]: (ред. от 27.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.04.2019 № 10 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.06.2015 №25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс]: от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 23.05.2018) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
6. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 03.12.2018 № С01-922/2018 по делу № А40-9044/2018 // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
7. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 10.04.2019 № С01-146/2019 по делу №А45-14918/2018 // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
8. Решение Суда по интеллектуальным правам от 05.02.2019 по делу № СИП-134/2018 // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

Дрешер Анна Константиновна,
ведущий специалист-эксперт Кемеровского УФАС России
(пресс-секретарь),
старший преподаватель
кафедры конкуренции и антимонопольного регулирования КузГТУ,
Горовых Ксения Петровна,
начальник отдела контроля органов власти Кемеровского УФАС России
(г. Кемерово)

ПОРЯДОК СОГЛАСОВАНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНЫМ ОРГАНОМ ИЗМЕНЕНИЙ УСЛОВИЙ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ: ПРАКТИКА КЕМЕРОВСКОГО УФАС РОССИИ

В настоящее время практически в каждом муниципальном образовании Кемеровской области уже заключено и находится на исполнении как минимум одно концессионное соглашение в отношении объектов коммунальной инфраструктуры.

Концессионное соглашение представляет собой гражданско-правовой договор, в качестве субъектов которого выступают концедент – публичное образование, на стороне концессионера – хозяйствующий субъект.

Основной целью использования объекта концессионного соглашения, с одной стороны, является удовлетворение определенных общественных потребностей, осуществления концессионером инвестиций в объект концессионного соглашения, с другой стороны – извлечение концессионером прибыли за счет конечных потребителей товаров, работ, услуг, производимых, выполняемых или оказываемых с использованием данного объекта концессионного соглашения.

С уверенностью можно утверждать, что стороны концессионных соглашений оценили качество юридической техники указанных соглашений, с учетом необходимости более тщательной проработки существенных условий концессионных соглашений с учетом долгосрочного характера обязательств сторон и требований нормативного правового регулирования.

С 1 мая 2015 года антимонопольным органом подлежат согласованию все изменения существенных условий концессионного соглашения, концедентом в котором является субъект Российской Федерации или муниципальное образование. Данная обязанность установлена пунктом 3.8 статьи 13 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее по тексту – Закон о концессионных соглашениях).

В соответствии с частью 1 статьи 43 Закона о концессионных соглашениях для изменения условий концессионного соглашения, объектом которого являются в том числе объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего водоснабжения, необходимо согласие антимонопольного

органа, полученное в порядке и на условиях, которые установлены Правительством Российской Федерации.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.04.2014 № 368 утверждены Правила предоставления антимонопольным органом согласия на изменение условий концессионного соглашения (далее по тексту – Правила), устанавливающие порядок получения согласия и основания для согласования антимонопольным органом изменений условий концессионного соглашения.

При этом перечень оснований для изменения условий соглашения является исчерпывающим, согласование изменений условий концессионного соглашения осуществляется при наличии указанных в пункте 2 Правил оснований, например:

- возникновение обстоятельств непреодолимой силы;
- вступление в силу нормативных правовых актов, в связи с которыми стороны концессионного соглашения оказываются неспособными выполнить принятые на себя обязательства и ухудшается положение концессионера по сравнению с тем положением, в котором он находился на момент заключения концессионного соглашения;
- утверждение схем теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения или внесение изменений в схемы, утвержденные в установленном порядке, в связи с которыми стороны оказываются не способными выполнить принятые обязательства;
- установление регулируемых цен (тарифов), надбавок к ценам (тарифам), по которым концессионер предоставляет потребителям товары, работы, услуги, с применением долгосрочных параметров регулирования деятельности концессионера, которые не соответствуют таким параметрам, предусмотренным концессионным соглашением;
- выявление технологически и функционально связанных с объектами коммунальной инфраструктуры бесхозяйных объектов, являющихся частью относящихся к объекту концессионного соглашения систем теплоснабжения, систем водоснабжения и (или) водоотведения.

В случае отсутствия оснований, предусмотренных пунктом 2 Правил, антимонопольный орган вынужден отказать в согласовании изменений условий концессионного соглашения (подпункт б) пункта 14 Правил).

Решение о согласовании либо об отказе в согласовании внесения изменений в концессионное соглашение принимается антимонопольным органом после полной и всесторонней оценки представленной заявителем информации и материалов и может быть в последующем обжаловано в судебном порядке.

Стоит обратить внимание на то, что принятие актов и осуществление органами власти и управления действий по изменению условий концессионного соглашения без получения согласия антимонопольного органа в случаях, установленных действующим законодательством, могут быть

расценены как содержащие признаки нарушения антимонопольного законодательства.

Кроме того, существует механизм внесения изменений в концессионные соглашения в связи с вступлением в силу решений судов.

Одним из основных положений процессуального законодательства Российской Федерации является обязательность судебных актов.

Согласно части 4 статьи 13 Закона о концессионных соглашениях концессионное соглашение по требованию стороны концессионного соглашения может быть изменено решением суда по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации.

Такой механизм внесения изменений нередко используется органами власти и управления, в связи с крайне исчерпывающим перечнем оснований для изменения условий соглашения.

Вместе с тем в настоящее время сложилась следующая тенденция: ежегодно возрастает количество обращений органов власти и управления Кемеровской области, хозяйствующих субъектов – концессионеров, поступающих в адрес Кемеровского УФАС России, о согласовании соответствующих изменений в концессионные соглашения.

Так с 1 мая 2015 года в адрес антимонопольного органа поступило всего 20 заявлений: в 2015 году заявлений не поступало, в 2016 году поступило 1 заявление, в 2017 – 1, в 2018 – 12 заявлений, в первом полугодии 2019 года – 6 заявлений.

В процентном соотношении количество согласованных Кемеровским УФАС России заявлений и отказов в согласовании внесения изменений составило 50/50, то есть 10 заявлений были признаны полностью соответствующими требованиям, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.04.2014 № 368, по 10 заявлениям были подготовлены мотивированные решения об отказе в согласовании внесения изменений в концессию. В судебном порядке ни одно из указанных решений не обжаловалось.

Несмотря на то, что Закон о концессионных соглашениях был принят в 2005 году, его активное применение началось около пяти лет назад с внесением изменений в федеральное законодательство в части обязанности заключения договоров концессии в отношении объектов коммунальной инфраструктуры, с момента введения в эксплуатацию которых прошло более, чем 5 лет, вместо договоров аренды. Большинство концессионных соглашений в коммунальной сфере были заключены в 2015-2016 гг., в то время как постоянно меняющаяся действительность и внедрение новых технологий заставляет вносить соответствующие изменения как в схемы тепло-, водоснабжения, так и в состав объекта коммунального комплекса, в связи с модернизацией сетей, строительством новых, списанием устаревшего оборудования. Предусмотреть все возможные изменения в долгосрочной перспективе при заключении концессионного соглашения остается для сторон сложной задачей [1-6].

Также необходимо отметить, что основным исполнителем по разработке федерального закона, внесшего изменения в Закон о концессионных соглашениях в части внесения изменений в концессию, является Минстрой России. ФАС России не наделена полномочиями по даче разъяснений положений федерального законодательства о концессионных соглашениях.

Таким образом, в случае возникновения необходимости органы власти и местного самоуправления, а также иные заинтересованные лица вправе обратиться за разъяснением действующего концессионного законодательства в Минстрой России.

Заключение концессионного в отношении объектов муниципальной собственности является, несомненно, перспективным способом решения задач и проблем социально-экономического развития муниципального образования за счет привлечения бизнеса.

Прозрачность конкурсных процедур и четкие правила формирования условий концессии в процессе конкурса или подачи предложения потенциального концессионера позволит сократить количество обращений сторон соглашения за внесением изменений.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»/ СПС КонсультантПлюс.
2. Постановление Правительства РФ от 24.04.2014 № 368 (ред. от 03.06.2019) «Об утверждении Правил предоставления антимонопольным органом согласия на изменение условий концессионного соглашения»/ СПС КонсультантПлюс.
3. Письмо ФАС России от 28.06.2018 № ВК/48632/18 «Рекомендации о порядке согласования антимонопольным органом изменений условий концессионного соглашения» / СПС КонсультантПлюс.
4. Письмо ФАС России от 22.03.2018 № ВК/19229/18 «О порядке согласования антимонопольным органом изменения условий концессионного соглашения в отношении объектов теплоснабжения, централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельных объектов таких систем»/ СПС КонсультантПлюс.
5. Письмо ФАС России от 28.06.2019 № ИА/54920/19 «О правоприменительной практике в процессе формирования договорных отношений в сфере теплоснабжения»/ СПС КонсультантПлюс.
6. Марчук Е. В. Передача муниципальной собственности в концессию: преимущества и недостатки / Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 386-388. URL <https://moluch.ru/archive/58/8014/>

Альков Иван Сергеевич, студент гр. АОб-161
Научный руководитель – Тюленева Татьяна Александровна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ПРОЯВЛЕНИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Российское высшее образование находится в процессе реформирования, что обусловлено необходимостью соответствия текущим потребностям общества и государства в связи с актуализацией нормативного регулирования образовательной деятельности, которая все больше трактуется как деятельность по оказанию образовательных услуг. В условиях вступления России в ВТО проблемы получения конкурентных преимуществ российскими вузами на международном рынке становятся все более актуальными [1-3].

Монополизация и недобросовестная конкуренция на образовательном рынке запрещены и влекут ответственность в соответствии с антимонопольным законодательством. Тем не менее, вузы используют методы недобросовестной конкуренции для причинения ущерба репутации конкурентов и искусственного завышения престижа конкретного вуза. В качестве наиболее типичных проявлений недобросовестной конкуренции со стороны вузов можно привести следующие:

- рейтингование образовательных организаций без разработки и опубликования соответствующей методики;
- отсутствие достоверной информации о деятельности образовательной организации (программы обучения; перечень дисциплин, входящих в каждую программу с указанием объемов нагрузки по этим дисциплинам; преподавательский состав, материально-техническая оснащенность организации (библиотека, общежитие, столовая, поликлиники, спортивные сооружения и др.); наличие/отсутствие исследовательской базы), что порождает недобросовестных участников рынка образовательных услуг, пользующихся недостаточной компетенцией будущих учащихся и их родителей;
- содержание договора между обучающимся (студентом), родителями (законными представителями) и образовательной организацией без четкого определения прав, обязанностей и ответственности сторон.

Примером применения вузом методов недобросовестной конкуренции является ситуация, попавшая в поле зрения Управления ФАС по Свердловской области от 2 августа 2011 года. Заявитель, говоря о недобросовестности конкурента, ссылался на распространение им на своем сайте недостоверных сведений. Распространяемая на сайте, в листовках, буклетах рекламная информация характеризовала вуз как лучшее специализиро-

ванное учебное заведение, признанное самым перспективным и динамично развивающимся в Урало-Сибирском регионе России; занявшее в 2000 и 2005 годах третье место 292 вузов России по уровню подготовки и профессорско-преподавательскому составу; единственный в регионе, обеспечивающий программу по аттестационному подтверждению эквивалентности государственного диплома международным стандартам; единственный в России по подготовке профессиональных руководителей и специалистов, владеющих в равной степени знаниями в сфере юриспруденции, финансов, экономики, бухгалтерского учета; созданный на базе государственной юридической академии; обладающий элитной профессурой, лучшими научными кадрами.

Территориальный орган Федеральной антимонопольной службы пришел к выводу о том, что ответчик и заявитель являются конкурентами на рынке образовательных услуг из-за взаимозаменяемости предлагаемых услуг по причине возможности сравнения по функциональному назначению, применению, качественным характеристикам, цене и другим параметрам. Распространение информации является фактором, объективно влияющим на формирование у неопределенного круга потребителей отношения к действующим на рынке субъектам и на выбор контрагента по договорам об оказании образовательных услуг. Но материалы, подтверждающие, что на период распространения рекламной информации (апрель-июль 2011 г.) вуз является лучшим специализированным учебным заведением, признано самым перспективным и динамично развивающимся вузом Урало-Сибирского региона России, отсутствуют.

Представленные НОУ в подтверждение достоверности изложенной информации материалы содержат следующие сведения: «...использована информация из заключения комиссии, проводившей комплексную оценку деятельности вуза, и центрального банка данных по материалам, представленным образовательными организациями в 1996-2000 гг. Качественный состав научно-педагогических кадров проанализирован при лицензировании. В кадровом составе 97 % лиц с учеными степенями и званиями, что обеспечивает вузу третье место (из 292) в группе институтов». Таким образом, представленные ответчиком материалы отражают только место среди одного из видов вузов-институтов, а информация о занятии в 2000 году третьего места среди вузов искажена.

В распространяемой информации используются такие характеристики вуза и его преподавателей, как «лучший», «единственный», «самые опытные». Однако доказательств заявленного превосходства вуза нет. Орган, который официально мог бы присвоить вузу статус «лучший», отсутствует. Проверить достоверность ссылок на свидетельство УСННИЦ от 20.12.1998 № 724 и материалы коллегии Министерства образования невозможно: материалы не опубликованы, не находятся в общем доступе; аббревиатура УСННИЦ неизвестна.

Не соответствует действительности утверждение о том, что ответчик является единственным вузом в Уральском регионе, обеспечивающим программу по аттестационному подтверждению эквивалентности государственного диплома международным стандартам. Программа по подтверждению эквивалентности диплома международным стандартам, обеспечивающая возможность работы за границей, фактически отсутствует, поскольку договор, заключенный ответчиком со Службой подтверждения образовательных документов Министерства образования и науки и предусматривающий подтверждение статуса НОУ ВПО, не является документом, отражающим возможность подтверждения эквивалентности диплома международным стандартам.

Ложным является заявление о том, что НОУ ВПО является единственным вузом в России по подготовке профессиональных руководителей и специалистов, владеющих в равной степени знаниями в области юриспруденции, финансов, экономики, бухгалтерского учета. Образование по специальностям «юриспруденция» и «финансы и кредит» предоставляется на двух самостоятельных факультетах НОУ ВПО, и «синтеза» юридического и финансового образования не происходит. Некорректна сама формулировка о «синтезе» юридического и финансового образования, поскольку обучение по специализациям «юриспруденция» и «финансы и кредит» — осуществляется на разных факультетах. Некорректно и утверждение о наличии «элитной профессуры», поскольку при выдаче лицензии вуз должен исполнить требования к образовательному цензу педагогических работников и к общей укомплектованности штата педагогических работников. В его профессорско-преподавательский состав с необходимостью должны быть включены обладатели ученой степени доктора наук и профессорского звания.

Таким образом, распространенная вузом-ответчиком информация, доведенная до неопределенного круга лиц, по своему содержанию и структуре изложения привлекает внимание потребителей к образовательным услугам вуза, формирует, поддерживает интерес к нему, способствует его продвижению на рынке образовательных услуг, следовательно, данная информация является недобросовестной рекламой.

В качестве задач по противодействию конкуренции на рынках образовательных услуг вузов можно выделить следующие:

- устранение избыточных и неэффективных процедур при лицензировании и аккредитации образовательных учреждений;
- преодоление дискриминации отдельных участников рынков образовательных услуг, создания равных условий функционирования образовательных организаций всех организационно-правовых форм и форм собственности; обеспечение равного доступа отдельных категорий вузов к участию в конкурсах на размещение заказов и на участие в программах по предоставлению образовательных кредитов;

– пресечение недобросовестного рейтингования образовательных учреждений;

– внедрение принципов прозрачности и ответственности образовательных учреждений при осуществлении своей профессиональной деятельности, исключающих возможности введения в заблуждение потребителей образовательных услуг и устанавливающих возможности для справедливой конкуренции; пресечение недобросовестной конкуренции;

– стандартизация и регламентация форм добросовестного поведения на рынке образовательных услуг со стороны профессиональных ассоциаций сферы образования;

– введение в вузах программ по конкурентной политике.

Исходя из выделенных задач, можно сформулировать следующие меры по противодействию недобросовестной конкуренции среди вузов.

1. Заключение вузами соглашения о соблюдении правил и обычаев делового оборота и недопущения недобросовестной конкуренции, (в том числе в период проведения приемной кампании), исключающих перераспределение спроса на рынке образовательных услуг как следствие введения в заблуждение потребителей.

2. Обеспечение органами власти равных условий функционирования образовательных организаций всех организационно-правовых форм и форм собственности, путём выработки и реализации мер по обеспечению равного доступа вузов к участию в конкурсах на размещение заказов для государственных и муниципальных нужд.

3. Соблюдение высшими учебными заведениями принципов публичности и открытости при рассмотрении вопросов использования имущества вузов, в том числе сторонними организациями.

Таким образом, наличие различных нарушений антимонопольного законодательства на рынке образовательных услуг, таких как обновление рейтинговых списков, ценовой демпинг, так называемое «досрочное зачисление», черный PR, свидетельствует о необходимости более детальной проработки данного вопроса. В качестве одной из мер по разрешению сложившейся ситуации может выступить принятие негласного соглашения между представителями вузов о недопустимости подобных действий.

Список литературы

1. Кабанова И.Е. Недобросовестная конкуренция на рынке высшего профессионального образования. URL: <http://center-bereg.ru/h289.html> (Дата обращения: 27.09.2019).
2. Теперь адвокатирование конкуренции в сфере образования – на уровне Совета ректоров Воронежской области. URL: <http://www.regionfas.ru/14/32890> (Дата обращения: 27.09.2019).

3. Жемерикина Ю.И. Кутасина С.Г., Поддьяков А.Н. Противодействие обучению конкурентов и «троянское обучение» в социальных взаимодействиях // Вопросы образования. – 2010. – № 2. – С. 118-135.

Барматин Андрей Евгеньевич, магистрант гр. ФКмз-171
Научный руководитель – Шевелева Оксана Борисовна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

РЫНОК СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Одним из базовых понятий рыночного механизма выступает конкуренция. Целью конкуренции фактически является борьба за покупателя. При этом важен момент, что потенциальный потребитель покупает товар или услугу того производителя, который победил в конкурентной борьбе.

Конкуренция постоянно обостряется, одновременно усложняются ее формы. Поэтому, чтобы удержаться и преуспеть на рынке, предприниматель должен постоянно предлагать потребителю новые или более совершенные товары. Вот поэтому часто конкуренция выступает в роли «двигателя прогресса» [1-4].

Конкуренция неизбежно существует там, и в тех ситуациях, когда предложение превышает спрос, то есть на рынке потребителей. Поэтому, с точки зрения потенциальных потребителей, чем больше фирм предлагают те или иные товары и услуги, тем выше уровень конкуренции. В результате должно повышаться качество товаров и услуг, а также снижаться цены на них.

Определяют три главных условия появления конкуренции:

- полная экономическая обособленность товаропроизводителя;
- полная зависимость товаропроизводителя от конъюнктуры рынка;
- борьба со всеми другими товаропроизводителями в противостоянии за покупательский спрос.

К положительным чертам конкуренции относят:

- уменьшение затрат;
- ограничение возможности возникновения монополий, контролирующих основную часть производства или сбыта определенного товара и способных привести к увеличению цен, снижению качества продукции;
- создание выбора для потребителей;
- формирование гибких условий ответного реагирования экономики на изменение условий;
- стимулирование усовершенствования и усиления технической базы в производстве, улучшения качества продукции.

В то же время черты конкуренции могут носить отрицательный характер:

- в значительном количестве на рынке происходит разорение товаропроизводителей;
- необходимость использования больших средств на рекламу;
- применение нечестных методов борьбы с конкурентными фирмами;
- нерациональная эксплуатация ресурсов;
- отрицательное влияние на окружающую среду.

Анализ литературы позволяет оценить монополистическую конкуренцию, как наиболее подходящую для интересов покупателей. Если спрос на рынке слаб, это может привести к финансовым потерям, банкротству. Когда спрос на рынке сильный, это усиливает приток новых предприятий в отрасль и ограничивает прибыль выше нормы уже существующих предприятий.

Модель совершенной конкуренции основана на четырех главных условиях (рис.1).



Рисунок 1 – Условия совершенной конкуренции

Таким образом, можно выделить четыре условия, которые определяют рынок совершенной конкуренции:

1. Однородность продукции предполагает, что товары, предлагаемые фирмой должны быть неразличимы для покупателя относительно товаров других фирм одной отрасли, т.е. продукты разных компаний совершенно взаимозаменяемы и являются полными товарами-субститутами.

2. При совершенной конкуренции ни продавцы, ни покупатели не могут оказывать влияния на изменение рыночной ситуации, т.к. существует множество субъектов рынка.

3. Отсутствие барьеров означает, что каждый субъект рынка имеет право беспрепятственно входить на рынок или выходить из него. Любое юридическое или физическое лицо, имеющее необходимые средства и желание выступить в роли участника совершенно конкурентного рынка, могут войти в него без каких-либо барьеров, созданных естественным или искусственным путем.

4. Наличие свободного доступа к информации всеми участниками рынка.

На рынке совершенной конкуренции для всех участников доступна вся информация о ценах и иной рыночной ситуации, что не позволяет данному рынку оставаться в равновесии.

Тем не менее, в настоящее время модель совершенной конкуренции находит применение в построении прогнозов различных вариантов экономической политики. На совершенно конкурентных рынках достигается оптимальный вариант такого развития, т.к. здесь минимальны издержки, максимален выпуск, а ресурсы распределяются наиболее эффективно.

Список литературы

1. Микроэкономика. Макроэкономика: учебник / И.В. Липсиц. – Москва: КноРус, 2016. – 608 с. – [Электронный ресурс] // ЭБС Book.ru. – Режим доступа: <http://book.ru>.
2. Микроэкономика. Макроэкономика: учебник / С.С. Носова. – Москва: КноРус, 2018. – 472 с. – [Электронный ресурс] // ЭБС Book.ru. - Режим доступа: <http://book.ru>.
3. Микроэкономика: учебное пособие / В.А. Скворцова, И.Е. Медушевская, А.О. Скворцов. – Москва: КноРус, 2017. – 470 с. – [Электронный ресурс] // ЭБС Book.ru. – Режим доступа: <http://book.ru>.
4. Финансовая безопасность: теоретические и практические аспекты/ Кудреватых Н.В., Мамзина Т.Ф., Шевелева О.Б. и др. – М.: Изд-во «Экономика», 2018. – 197 с.

Баширзаде Рамила Рафаил кызы, к.э.н., ассистент кафедры
«Экономическая безопасность и управление инновациями»
Пахомова Алла Викторовна, к.э.н., профессор кафедры
«Экономическая безопасность и управление инновациями»
(СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов)

СТРАТЕГИЯ ЛИМИТИРОВАННОЙ ЦЕНЫ НА ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИХ РЫНКАХ

Олигополистические рынки характеризуются такой ситуацией, при которой доминирует небольшое число продавцов. Характерные черты олигополии: немногочисленность фирм в отрасли, высокие барьеры для вступления в отрасль, всеобщая взаимозависимость. Это означает, что поведение каждой олигополистической фирмы зависит от поведения других, а каждый производитель при выборе хозяйственной тактики должен учитывать действия своих конкурентов. Стратегия поведения предприятия в условиях олигополии представляет, по сути, стратегическую игру: каждый игрок должен предугадать действия и контрдействия соперников.

Для исследования поведения олигополий используются такие модели, как ломаная кривая спроса, равновесие Курно, теория игр [3,4]. В данной статье рассмотрим модель, основанную на динамической теории олигопольной цены, в частности, стратегии лимитированной цены. Если доминирующей предприниматель теряет долю рынка, то не стоит ожидать, что оставшиеся на рынке предприниматели не будут продолжать свою борьбу. Во-первых, они могут внедрить встречные мероприятия в форме инструментов неценовой конкуренции, например, продуктовую дифференциацию, рекламу, чтобы защитить свою долю рынка. Во-вторых, на стороне ценовой конкуренции доминирующие предприятия или согласовывающие друг с другом цены олигополисты, относительно максимизирующие прибыль, устанавливают такую цену P_M , чтобы она служила барьером, ограничивающим вступление на рынок новых предпринимателей и замедляющим экспансию оставшихся на рынках, обеспечивающим их доминирующее положение на рынке с целью долгосрочной максимизации прибыли (стратегия лимитирующей цены). Такая цена P_L является наивысшей ценой, которую может установить доминантный предприниматель без того, чтобы продукция по такой цене находила сбыт. Предпосылкой для этой ценовой стратегии являются структурные барьеры вступления в рынок. Например, абсолютное преимущество в затратах, в противоположность вновь вступающим (рис 1. $K_1=k_1$). Результатом является то, что лимитирующие цены P_L лежат между монопольной ценой P_M и конкурентной ценой P_K (рис.1). Такая цена обостряет получение действующим предпринимателям долгосрочной и стабильной прибыли (заштрихованная площадь), в то время как в случае монопольного ценообразования закрыт доступ вступающим в рынок. Сначала прибыль выше, но через определенное время снижается. Вступление в рынок предпринимателя имеет следствием при этом изменение затрат. Уровень лимитированной цены по этой модели полностью детерминирован. Она отражается в уровне структуры вступления в рынок.

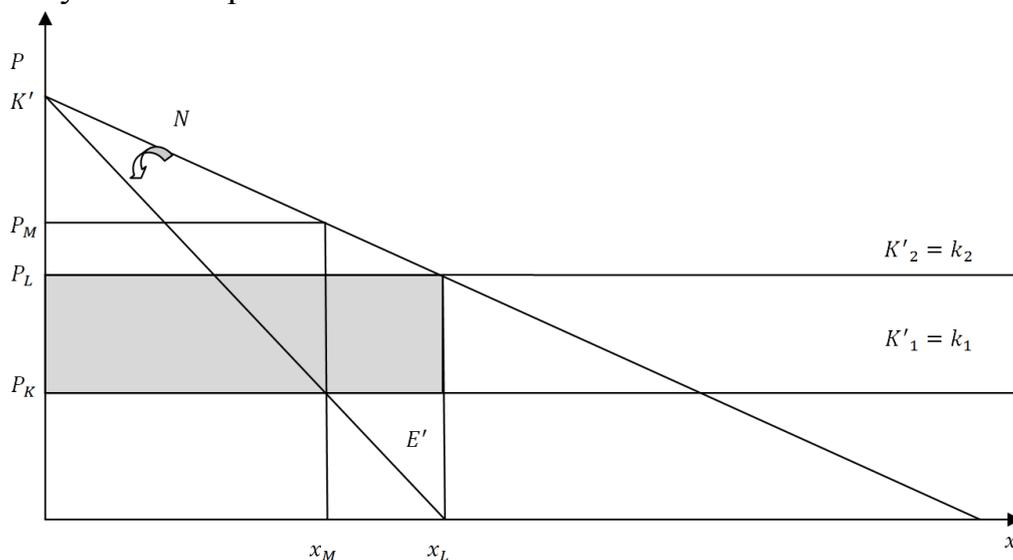


Рисунок 1 – Стратегия лимитирующей цены

Наряду с ценовой стратегией могут действующие предприниматели пытаться защитить свою позицию доминирования на рынке. Также через инструменты неценовой конкуренции предприниматели могут пытаться длительно защитить свои рыночные позиции, а использование таких инструментов связано со снижением цены ниже P_d , которая через какое-то время может возвращаться. Уровень данной цены может побуждать новых предпринимателей перед вступлением на рынок, например, формировать и реализовывать инвестиционные задачи, которые, как минимум, направлены на снижение издержек производства, исходя из чего собственные возможности действующих или вновь вступающих на рынок предпринимателей снижаются, так называемый *first-mover-advantage*. Они могут вести к ограничению действующих предпринимателей при выходе из рынка и ограничению вступающих на рынок. Рыночная структура активно реагирует на такие изменения, осуществление которых необходимо, чтобы прибыль длительно повышалась. Примером действующих предпринимателей к этому может служить создание избыточных мощностей, которые не применяются, и потенциальные конкуренты могут воспользоваться этой ситуацией для вступления на рынок. Потенциальные вновь вступающие на рынок предприниматели ожидают, что в случае вступления в рынок производство может осуществляться до границы мощности. Во всяком случае, неизвестно, что избыточные мощности представляют собой стратегию, которая ограничит потенциальных вступающих в рынок.

Применение изложенной модели связано с конкуренцией, т.е. с такой динамикой, которая может иметь решающее значение на рынке, но не обязательно. Различают различные конкурентные ситуации, а также говорят об идеальном рынке или других возможностях. Идеальный рынок – это рынок, на котором много покупателей и продавцов. Продавец вряд ли захочет продавать дешевле, чем у конкурентов, и если он продает дороже, покупатели уходят. Клиенты, в свою очередь, имеют большой выбор. Если они не покупают у А, они просто покупают у Б. Масса не имеет значения, и поэтому отдельный участник рынка – будь то покупатель или продавец – мало влияет на рынок. Конкуренция происходит между продавцами и покупателями и имеет отношение к идеальному рынку. Это выглядит совсем иначе, если есть только несколько продавцов. В этом случае они уже оказывают гораздо большее влияние на цену и, следовательно, на поведение покупателей. Большое количество покупателей имеет меньше вариантов, и это влияет на цену, потому что спрос велик, а предложение управляемо.

Есть и обратный случай. Во всех этих ситуациях конкуренция играет свою роль. Конечно, это вопрос количества клиентов, которого вы можете ожидать как компании, а также вопрос отрасли и предложений, которые вы нашли для себя, но это базовые условия для рынка. То, как поведение покупателя формируется на рынке, во многом зависит от конкурентной ситуации, следовательно, от конкуренции. Под рыночным поведением в микроэкономике понимается поведение участников рынка по отношению к

рыночным данным, а именно, рыночной цены и количества. Общие положения относительно рынка состоят в том, что под рыночным поведением понимаются действия и реакции участников рынка при их вмешательстве в рыночные дела. К ним относятся, в частности, предложение и спрос на товары и услуги, продвижение бизнеса через рекламу, заключение сделок и выполнение контрактов. В экономике субъекты хозяйствования (потребители, предприятия, государство, зарубежные страны) ведут себя на рынке рационально, то есть разумно и целесообразно в смысле рационального принципа. В качестве участников рынка выступают поставщики и потребители. Они обмениваются товарами и/или услугами на определенном рынке, придерживаясь определенной стратегии для достижения своих целей. Поведение рынка и конкуренция неразрывно связаны. Конкуренция влияет на поведение предпринимателей, Поведение предпринимателей, в свою очередь, определяет интенсивность конкуренции. Типы участников рынка можно отличить по тому, как они ведут себя с точки зрения рыночной цены и объема продаж на рынке. Есть много «настройщиков» рынка: количество, цена, Корректировщики количества: на совершенном рынке – поставщики или потребители Покупатели не могут влиять на цену своим поведением из-за их низкой доли рынка; поэтому они ведут себя как корректировщики количества. Индивидуальный поставщик (полиполист) или потребитель (полипсонист) рассматривает рыночную цену как данность, не влияющую на нее, и выбирает максимальное количество прибыли (максимальное количество выгоды) в зависимости от цены. По заданной цене предлагается (востребовано) только количество, которое представляется максимальным выигрышем (максимальным преимуществом). Цена – это параметр данных, количество – параметр действия. Фиксатор количества – это участник рынка, столкнувшийся с корректировщиком количества. Соответственно, количество для него – это параметры данных, цена. Корректировщик цен – это тот, кто своим поведением не может влиять на количество, но для этого может сам определять цену сбыта как его параметр действия. Корректировщик цен Курно (названный в честь Антуана-Августина Курно) устанавливает свою цену в ответ (параметр реакции) на заданные цены конкурентов и предполагает, что его ценовое решение не влияет на цены конкурентов. Регулятор цен Чемберлина (названный в честь Эдварда Гастингса Чемберлина) фиксирует свою цену по отношению к эталонной цене (ведущей цене), установленной лидером рынка или в качестве средней цены всех конкурентов. Фиксатор цены является контрагентом корректировщика цены, поэтому для него цена является параметром данных, а количество – параметром действия. Полиполистическое поведение происходит при фиксации цен, когда участник рынка считает, что конкуренция не реагирует на его действия. Монополистическая манера поведения: участник рынка рассчитывает не на реакцию конкурентов, а исключительно на реакцию противоположной стороны рынка.

Далее рассмотрим характеристики олигополиста применительно к логистике в современных условиях. Современная деятельность в сфере логистики принимает интегрированный характер и охватывает всю цепочку: от момента возникновения потребности в товаре или услуге и до момента удовлетворения данной потребности у непосредственного клиента [1]. Рынок логистических услуг в регионе может насчитывать несколько логистических центров. Из этого следует вывод – это разряженная олигополия. Но для окончательного отнесения такого рынка к несовершенной конкуренции следует его «проверить» по критериям, которые характеризуют олигополиста. Во-первых, логистические центры обладают достаточной рыночной властью, во-вторых, они взаимодействуют между собой, являясь непосредственными конкурентами, в-третьих, имеются барьеры входа на рынок логистических услуг ввиду высоких издержек входа (строительство центра, закупка оборудования, обучение персонала, программное обеспечение). Таким образом, рынки логистических услуг по своему характеру олигопольные. Однако нас интересует определенное поведение на рынке. Согласно микроэкономической теории, стратегии поведения олигополистов бывают кооперативными и некооперативными, ценовыми и неценовыми. Современное поведение логистических фирм-олигополистов является примером некооперативной стратегии. Несмотря на географическую разобщенность этих субъектов в их конкуренции отсутствует кооперативная модель поведения, т.е. центры не делят рынок на географические зоны. Это определяется такими факторами, как государственное регулирование и дифференциация продукта. Если первое не оставляет никаких сомнений, то второе вызывает ряд вопросов. Действительно, некоторые логистические центры (например, «Минск-Кристалл») распределяют исключительно свою продукцию, однако, сбрасывать их со счетов не стоит, т.к. они обладают определенными производственными мощностями и составляют конкуренцию другим.

Звенья логистических процессов, в частности, международные перевозки, связывают в единое целое различные фазы производства и сбыта на всем пути следования товара от производителя к покупателю [2]. Существующий в настоящее время сервис «Альянс-Каталог», специализирующийся на поиске компаний, оказывающих услуги в сфере продажи и аренды спецтехники, логистики и грузоперевозок, ежегодно составляет рейтинг лучших логистических предприятий России – «Золотая сотня». Оценка производится на основе ряда данных, в частности, используется информации о годовых оборотах компаний и качестве потребительских отзывов. В первую десятку рейтинга «Золотая сотня» входят отечественные предприятия из Москвы и Московской области, за исключением FM Logistic, являющейся филиалом крупной французской транспортно-логистической компании. Большинство фирм присутствуют на российском рынке не менее 10 лет, имеют обширный технопарк, точки доставки грузов, расположенные не только в РФ, но и в других странах мира. К таким фирмам от-

носятся следующие: «ПЭК», «ТТГ», «Рейл Континент», «Delko», «ДА-ТРАНС», «FM Logistic» (Россия), «АВТОРИТЕТ» ТЭК, «ЖелДорЭкспедиция», «Байкал-Сервис», «Деловые линии», «СДЭК», «ТРАСКО» ТЭК, «РАТЭК», Major Cargo Service, «ГлавДоставка», City Express, ТК «КИТ», DHL (Россия), ТЭК «ТАТ», «СПСР-ЭКСПРЕСС».

С 11 по 20 место занимают не менее известные транспортно-логистические компании – 3PL и 4PL-операторы, оказывающие широкий спектр услуг, выходящих за пределы простой транспортировки товаров. Ряд предприятий выполняет перевозку грузов не только по территории России, но и в страны ЕС и СНГ. Помимо столичных компаний, в рейтинге представлены логистические предприятия из Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Самары, Краснодара, Челябинска, Перми, Екатеринбурга, Владивостока и других городов России: ГК «АЛИДИ» (Нижний Новгород), ГК «SAMCOM» (Самара), ТК «Авто Экспедитор» (Санкт-Петербург), «Юг-дело» (Краснодар), АТЭК «АВАНГАРД» (Челябинск), «Сура-Тек» (Пенза), АСГ «Логистик» (Пермь), ООО «Лаатранс» (Санкт-Петербург), ГК «1-я Транспортная» (Нижний Новгород), ГК «Байт Транзит» (Красноярск). Более 50% от общего числа участников рейтинга крупнейших ТЛК имеют частную форму собственности, еще 16% принадлежат иностранным юридическим лицам, 11% – смешанная российская собственность с долей федеральной. Остальные формы собственности представлены менее 10% участников на каждую [5].

Таким образом, современный олигопольный рынок – такой рынок, на котором большая часть выпускаемой продукции производится и реализуется несколькими крупными фирмами. Во многих отраслях национальной экономики действуют олигополии, которые являются лидерами в ценообразовании. Однако в условиях растущей дифференциации продукции на ценообразование влияют и аутсайдеры (небольшие фирмы). Поэтому олигополия учитывает возможную реакцию и действия других фирм (входящих в коллективную монополию) отрасли, поскольку их ответная реакция может повлиять на прибыли олигополии и образующих ее фирм. На олигопольных рынках продукция может быть дифференцированной (например, автомобильный рынок), так и почти идентичной (например, продукция металлургической и алюминиевой промышленности). В этом случае используются методы и приемы неценовой конкуренции дизайн, реклама, сервис и пр.

Список литературы

1. Баширзаде Р.Р. Роль транспорта в становлении и развитии логистики в России в связи с последними изменениями в экономике / Р.Р. Баширзаде // Актуальные проблемы экономики и менеджмента, 2014. №3 (3). – С. 5-10.
2. Баширзаде Р.Р. Роль транспортной инфраструктуры в логистике интеграционных объединений / Р.Р. Баширзаде, Ю.О. Глушкова, А.В. Пахомова // Транспорт: наука, техника, управление, 2017. № 6. – С. 50-54.

3. Олигополия. Модель ломаной кривой спроса
https://studopedia.ru/2_42344_oligopoliya-model-lomanoy-krivoy-sprosa.html
(Дата обращения: 05.09.2019)
4. Олигополия URL: <https://studfiles.net/preview/5678823/page:20/> (Дата обращения: 07.09.2019)
5. «Золотая сотня»: Обзор лучших логистических компаний России. URL: <https://perevozka24.ru/pages/zolotaya-sotnya-obzor-luchshih-logisticheskikh-kompaniy-rossi> <https://perevozka24.ru/pages/zolotaya-sotnya-obzor-luchshih-logisticheskikh-kompaniy-rossi> (Дата обращения: 08.09.2019)

Бускина Татьяна Александровна, Голубева Анна Руслановна,
студенты гр. БЭс-151
Научный руководитель – Мищенко Владимир Владимирович,
к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Акциз как один из видов налогов имеет весьма продолжительную историю применения. Его первые формы известны еще со времен Римской империи. В последующем акциз как элемент налогообложения развивался, принимая различные разновидности. Эти разновидности, как правило, касались лишь состава облагаемых акцизом товаров. По смыслу взимания этого налога его величина определялась как некое отсечение количества товара в пользу государства, установившего этот налог. Именно поэтому налог получил название «акциз». По мнению исследователей налогообложения акциз как наименование могло произойти от латинского *accidere*, («вырезать», «отрезать»), что означало засечки на специальной палке, использовавшейся для измерения количества напитка в сосуде в целях налогообложения [3].

Технология применения акциза в общем виде позволяет его трактовать как налог, собираемый от продажи на территории государства определенных товаров при условии, что величина налога, как правило, связана исключительно с количеством товара, а не с его стоимостью. Этот порядок расчета некоторых видов акцизов применяется до сих пор. Например, акциз на алкогольную продукцию рассчитывается исходя из объемной доли безводного спирта в 1 литре этой продукции, акциз на легковые автомобили зависит от мощности автомобиля и т.д.

С течением времени, развитием производительных сил, усилением роли государства и развитием систем налогообложения эта «справедливость» превратилась в определенный недостаток акцизов, так как существенно возросла сложность их взимания, что приводило иной раз к низкой

фискальной эффективности акцизов и нецелесообразности его применения как инструмента налогообложения. В результате составе косвенного налогообложения стали превалировать такие налоги как налог с оборота, налог с продаж и налог на добавленную стоимость (НДС). В отличие от акциза эти формы косвенного налогообложения без излишних затрат труда позволяли облагать налогом весь спектр товаров и услуг.

Среди специалистов в области налогообложения существует мнение о том, что налоги выполняют следующие функции [5]:

- фискальная;
- регулирующая;
- стимулирующая;
- контрольная.

С нашей точки зрения акцизное налогообложение в первую очередь нацелено на реализацию регулирующей функции и как ее следствие – фискальной функции. Эти функции в акцизном налогообложении нельзя разрывать, они связаны между собой неразрывно.

В общем виде реализация этих функций акцизов преследовало следующие цели:

1. изъятие, то есть отсечение избыточной прибыли, возникавшей в силу высокого спроса на товар и соответственно высокой цены на него и низкой стоимости (себестоимости) его производства;
2. ограничение потребления социально опасных товаров за счет повышения их стоимости путем добавления к ней акциза;
3. обложение налогом товаров роскоши с целью переложения налогового бремени на обеспеченные слои населения.

Каким же образом в современной России реализуется акцизное налогообложение и как вообще реализуется целевое назначение акцизов?

Отчасти ответы на эти вопросы нашли свое отражение в работах Седовой Н.В. [3], Боровко Л.В. [2], Тегетаевой О.Р. [5]. В целом поддерживая мнение перечисленных специалистов, считаем необходимым дополнить его нижеизложенными аргументами.

Прежде всего, следует начать с того, что в отличие от других налогов акцизы как инструмент налогообложения вне зависимости от общественно-политического строя на территории Российской Федерации применялся всегда. Однако техника их применения и целевая направленность все-таки подчинялась требованиям времени.

Разделение налога с оборота на акциз и налог на добавленную стоимость (НДС) произошло в 1992 г. Перед каждым налогом стояли свои задачи: НДС облагалась все товары, а акцизами их ограниченный перечень.

Изначально перечень товаров, облагаемых акцизами, регулировался Федеральным законом № 1993-1 от 6.12.1991 «Об акцизах». В частности, этим законом предусматривалось обложение акцизами не только таких традиционных товаров как винно-водочные изделия, пиво, табачные и ювелирные изделия, легковые автомобили. Акцизами облагались икра

осетровых и лососевых рыб, деликатесная продукция из ценных видов рыб и морепродуктов, шоколад, автомобильные шины (кроме направляемых на комплектацию), высококачественные изделия из хрусталя и фарфора, ковры и ковровые изделия, одежда из меха (кроме детского ассортимента) и натуральной кожи. Как видно по составу подакцизных товаров 1992 г. государство, применяя акциз с учетом его содержания и целевого назначения как налогового инструмента, стремилось решить кроме фискальной и задачу некоторой стабилизации потребительского рынка.

Как социально опасная продукция акцизному налогообложению с целью регулирования потребления подверглись табачные изделия.

Особо следует отметить включение в состав товаров, облагаемых акцизами, ювелирных изделий, основные потребители которой относятся к части налогоплательщиков, имеющих доходы как минимум выше среднего уровня.

В дальнейшем изменение состава подакцизных товаров проводилось либо с уточнением их перечня, либо добавляя или исключая из него определенные позиции. Так, например, в конце 1992 г. в соответствии с Законом «О внесении изменений и дополнений в отдельные законы РФ» № 4178-1 перечень подакцизных товаров был включен этиловый спирт, производимый из пищевого (кроме отпускаемого для выработки ликероводочных изделий и винодельческой продукции), что позволило государственному бюджету увеличить свои доходы, переложив часть налогового бремени с производителей алкогольной продукции на организации, производящие спирт. Одновременно в список подакцизных были включены грузовые автомобили грузоподъемностью до 1,25 т. Из перечня облагаемых изделий были исключены икра, деликатесы из рыбы, шоколад, фарфор в связи с низкой эффективностью их налогообложения: затраты на сбор акцизов оказались несопоставимо выше их фискальной отдачи – по данным ГНС РФ, доля акцизов на данные товары составляла менее 1% в совокупных акцизных поступлениях [3].

В декабре 1993 г. с целью борьбы с производством суррогатной алкогольной продукцией в состав подакцизных товаров был включен этиловый ректифицированный спирт не только из пищевого, но и из непищевого сырья. Кроме этого, подакцизными стали охотничьи ружья, яхты и катера, автоприцепы, покрышки и камеры для шин. В этом же периоде в перечень подакцизных товаров был включен и автомобильный бензин.

Существенное развитие акцизное налогообложение получило в 1996 г. с принятием Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в закон «Об акцизах» от 7 марта 1996 г. № 23-ФЗ, изменения перечня подакцизной продукции произошли в январе 2001 г. в связи с вступлением в силу второй части Налогового кодекса РФ.

Следующим знаком стало изменение параметров обложения акцизами легковых автомобилей. В первых редакциях состава подакцизных товаров предусматривалось обложение акцизами автомобилей с объемом дви-

гателя более 2500 куб. см. С 2001 г. изменился принцип обложения акцизами легковых автомобилей: базой расчета акциза стала мощность автомобиля. При этом минимальная мощность легкового автомобиля, который подлежит обложению акцизам, установлена равной 90 л.с. Это позволяет утверждать, что акцизами стали облагаться не только дорогостоящие автомобили, но и автомобили рядового класса, чем существенно расширился круг плательщиков акциза на автомобили.

Не менее заметным знаком усиления фискальной направленности акцизного налогообложения стало включение в состав подакцизных товаров денатурированного спирта, прямогонного бензина, бензола, параксилола, ортоксилола и авиационного керосина, которые за исключением авиационного керосина, не являются продуктом конечного потребления. Денатурированный спирт, прямогонный бензин, бензол, параксилон, ортоксилон являются сырьем для химической и нефтехимической промышленности. В частности, денатурированный спирт является сырьевой позицией при изготовлении медицинских товаров и ряда товаров бытового назначения, не подлежащих внутреннему потреблению.

В результате акциз из социально ориентированного налога стал превращаться в налог асоциальный. За счет расширения состава облагаемых акцизов товаров тяжесть налогообложения стала перекладываться на менее обеспеченные слои населения.

В настоящее время акцизы в большей степени используются как фискальный инструмент и в меньшей степени как регулирующий. Это выражается в том, что введение тех или иных акцизов имеют целью не столько регулирование производство и потребление тех или иных товаров, сколько наполнение бюджета. Например, фискальная направленность акцизов на бензин и дизельное топливо не вызывает сомнений. Последствия этой направленности – рост издержек любого производства и, следовательно, повышение общественно необходимых затрат на производство той или иной продукции, что приводит к снижению покупательной способности населения и конкурентоспособности экономики в целом.

Тем не менее, регулирующее воздействие акцизов отчасти все же сохраняется. Например, в целях борьбы с курением с 2017 г. в состав подакцизных товаров включены электронные средства доставки никотина. Таким образом, государство за счет реализации регулирующей функции акцизов увеличивает поступления в бюджет.

Таким образом, необходимость реформирования российской модели акцизного налогообложения очевидна. Основным направлением этого совершенствования должно явиться развитие акцизного налогообложения как инструмента регулирования экономических и социальных процессов.

Список литературы

1. Баразгова Л.К. Законодательное регулирование акцизного налогообложения: практика иностранных государств / Л.К. Баразгова // Бизнес в законе. – 2009. – № 1. – С. 122-127.
2. Боровко Л.В. Формирование социально-ориентированной модели акцизного налогообложения и эффективность ее развития / Л.В. Боровко // Бизнес в законе. – 2012. – № 1. – С. 263-266.
3. Седова Н.В. Эволюция перечня подакцизной продукции в Российской налоговой системе / Н.В. Седова // Вестник Финансового университета. – 2001. – № 3. – С. 79-89.
4. Седова Н.В. Акцизное налогообложение в современной России / Н.В. Седова // Финансы. – 2001. – № 12. – С. 79-89.
5. Тегетаева О.Р. Роль акцизного налогообложения в регулировании экономических процессов / О.Р. Тегетаева // Terra Economicus. – 2012. – Том 10. – № 2-2. – С. 60-64.

Бускина Татьяна Александровна, Голубева Анна Руслановна,
студенты гр. БЭс-151
Научный руководитель – Мищенко Владимир Владимирович,
к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

РОЛЬ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

В этой статье рассматривается роль косвенных налогов в формировании бюджета Российской Федерации. На протяжении всего исторического пути в России особую роль играли косвенные налоги, временами превосходя долю налогов прямых в формировании бюджета.

Всю совокупность налогов применяемых в любой системе налогообложения можно рассматривать с нескольких сторон. Однако одной из основных характеристик системы налогообложения является соотношение прямого и косвенного налогообложения. Это соотношение определяется влиянием некоторых факторов, таких как: гражданский менталитет, сформированный историческими обстоятельствами, политическая ситуация в стране применения той или иной системы налогообложения и в том числе - уровень социально-экономического развития государства. Оптимальная система налогообложения, а также соотношение прямого и косвенного налогообложения, может быть создана только тогда, когда в полной мере будут учтены вышеперечисленные факторы.

В Мировой практике налогообложения известны 4 основные модели налогообложения [11]:

- англосаксонская;
- евроконтинентальная;

- латиноамериканская;
- смешанная.

Англосаксонская модель налогообложения ориентирована на прямые налоги и соответственно в меньшей степени на косвенные, так как доходы налогоплательщиков и, в первую очередь физических лиц, высоки, что позволяет собирать весьма существенные по объемам налоги, связанные с полученными доходами и владением имуществом. Родоначальником этой модели налогообложения является Англия, в которой эта система применяется и в настоящее время. Кроме Великобритании эта система налогообложения применяется в таких странах как США, Австралия, Новая Зеландия, то есть страны, у которых доходы налогоплательщиков весьма высоки. Например, в США подоходный налог, взимаемый с физических лиц, формирует 44% бюджета [11].

Евроконтинентальная модель налогообложения, в отличие от англосаксонской, ориентирована на косвенное налогообложение, а также на существенные по своему объему отчисления на социальное страхование. Поступления от прямых налогов заметно ниже по сравнению с косвенными. Мищенко В.В. в своей работе приводит пример, что в Германии доля поступлений на социальное страхование составляет 45% доходов бюджета, от косвенных налогов - 22%, а от прямых налогов - всего 17%. Подобные характеристики и других государств, нацеленных на эту модель (Нидерланды, Франция, Австрия, Бельгия) [1]. Этот факт объясняется тем, что страны континентальной Европы исторически были ориентированы на существенную роль государства в социальной поддержке населения.

Латиноамериканская модель ориентирована на обложение косвенными налогами, что обусловлено низкими доходами населения и высокой инфляцией. Так, доля косвенных налогов в доходной части бюджета страны достигает в Чили – до 46 %, Боливии – до 42 % и Перу – до 49 % [11].

Смешанная модель налогообложения, как следует из ее названия, включает в себя все основные налоговые ориентиры предыдущих трех моделей. В общем виде она нацелена на исключение зависимости государственного бюджета от какого-либо одного и по крайней мере узкой группы налогов. Отличительной особенностью смешанной модели налогообложения является преобладание доли прямых налогов с организаций над долей прямых налогов с физических лиц. Кроме этого косвенные налоги, платящими которых являются в основном организации, также превышают или, в крайнем случае, равны по своей величине налогу с физических лиц [11].

Что же представляют собой прямые и косвенные налоги?

Прямые налоги- налоги, взимаемые с доходов налогоплательщиков, то есть связанные с результатами их хозяйственно-финансовой деятельности, а также налоги, связанные с владением налогоплательщиком имуществом.

Косвенные налоги непосредственно не связаны с доходами налогоплательщика и принадлежащим ему имуществом, помогают более равномерно распределить налоговое бремя между плательщиками. Они включаются в качестве некоей добавки в цену товара или услуги и соответственно их величина определяется величиной созданной стоимости, добавленной стоимости, оборота или объема проданных товаров или услуг. Такое включение в цену означает, что обязанность по уплате этих налогов перекладывается на покупателя этих товаров (работ, услуг). Именно переложение уплаты налога на покупателя через надбавку к цене определяет налог как косвенный. Кроме этого в результате этого переложения существенно изменяется и формат налогообложения – по смыслу его объектом становится не доход (результат финансово-хозяйственной деятельности), а расход. Этот порядок закреплён в нормах действующего налогового законодательства (НДС, акцизы). При этом не следует забывать, что в этом случае налоговая обязанность может возникать и в случае получения плательщиком налога убытков. Это объясняется тем, что косвенные налоги связаны только и исключительно с возможностью осуществления того или иного расхода. Окончательным же плательщиком косвенных налогов является покупатель товаров работ или услуг, являющийся их потребителем, так как первоначальные или промежуточные плательщики этих налогов перелагают их уплату на следующего покупателя. Поэтому само понятие «косвенный налог», его содержание следует связывать с формированием этого налога через расходы конечного потребителя товаров или услуг.

Переложение обязанности по уплате косвенных налогов на потребителя делает их весьма продуктивными в фискальном отношении. Кроме этого косвенные налоги, принимая во внимание тот факт, что они возникают в момент покупки (осуществления расхода), а не в момент получения дохода или приобретения имущества, носят анонимный характер. Говоря иными словами, носитель расходов не обязан их декларировать в отличие от носителя дохода или владельца имущества.

Это качество косвенных налогов определяет их основное назначение – выполнение фискальной функции. Тем не менее, в силу своих качеств косвенные налоги выполняют еще одну функцию: регулирующую. Это утверждение в большей степени относится к акцизам, применение которых как раз нацелено на изъятие большего количества денежных средств по товарам, пользующимся спросом у населения с высокими доходами (изделия из драгоценных металлов, автомобили и т.д.), либо на ограничение потребления товаров, имеющих отрицательное социальное значение (алкоголь, табак и т.д.)

И все-таки важным моментом в устройстве системы налогообложения любой страны является соотношение прямых и косвенных налогов.

Поскольку косвенные налоги не связаны с результатами финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, они способны обеспе-

чивать фискальную стабильность. В этом заключается их безусловное достоинство. При этом они:

- не имеют связи с величиной дохода налогоплательщика;
- им присущ определенный автоматизм изъятия, связанный с каждой покупкой (расходом);
- воспринимаются населением с меньшим негативом по сравнению с другими налогами, так как не осознаются налоговым платежом, а воспринимаются как часть цены товара (работы, услуги).

С другой стороны, косвенным налогам присущи свойства, которые следует расценивать как отрицательные, а именно:

- являясь ценообразующим фактором, косвенные налоги могут способствовать развитию инфляции издержек;
- этого косвенное налогообложение как источник формирования бюджета с социальных позиций является крайне несправедливым, так как доля косвенных налогов в бюджете малоимущих слоев населения существенно выше по сравнению с населением, имеющим высокие доходы.

Сказанное выше позволяет сделать определенные выводы:

Во-первых, в странах с высоким уровнем доходов налогоплательщиков косвенное налогообложение не является не только основной, но и сколько-нибудь существенной статьёй доходов государственного бюджета. Соответственно в странах с низкими доходами налогоплательщиков, в том числе и в Российской Федерации, косвенное налогообложение с точки зрения выполнения фискальных задач является превалирующим.

Во-вторых, в экономически слаборазвитых странах недостаточность высоких доходов налогоплательщиков имеет своим следствием недостаточность налоговой базы, создаваемой этим объектом налогообложения. В результате государство вынуждено увеличивать налоговую базу за счет роста налогообложения низких доходов.

В-третьих, в результате в слаборазвитых странах формирование государственных бюджетов осуществляется в основном за счет широкого применения косвенного налогообложения, объектом которого становятся расходы.

Список литературы

1. Мищенко В.В. Проблемы косвенного налогообложения и возможные пути их решения / В.В. Мищенко, Л.А. Мищенко // Вестник КузГТУ. – 2014. – № 4 (104). – С. 158-162.
2. Мищенко В.В. О направлениях развития методологии НДС// Научные итоги 2012 года: достижения, проекты, гипотезы: сборник материалов II Международной научно-практической конференции / Под общ. редакцией С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ. – 2012. – С. 139-146.

3. Мищенко В.В. Методологические проблемы формирования базы налога на добавленную стоимость / В.В. Мищенко, Л.А. Мищенко // Вестник КузГТУ. – 2015. – № 6. – С. 233-238.
4. Момент определения налоговой базы при реализации для целей исчисления НДС. Режим доступа: <https://buh.ru/articles/ljcumtnts/13251/>
5. Определение даты реализации в целях исчисления НДС. // URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/243/>
6. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая: по состоянию на 01 марта 2018 г. // URL: <http://nalogovyukodeks.ru/>
7. Налог с продаж получил научную основу [Электронный ресурс] / «Коммерсант», № 42 (№ 3373) от 11.03.2006 // URL: <http://www.kommersant.ru/doc.html?docId=65664>
8. НДС и методики его расчетов. Режим доступа: http://service.systemgroup.com.ua/index.php?id=nds_ukr
9. Принципы налогообложения // URL: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/principy-nalogooblozheniya.htm>
10. Проблема совершенствования налога на добавленную стоимость в Российской Федерации// Программа партии Союза Правых Сил [Электронный ресурс]. // URL: http://www.budgetrf.ru/Publications/Programs/Party/sps99/sps99-4/sps99-4000.htm#HL_3
11. Прямые и косвенные налоги. // URL: <http://center-yf.ru/data/nalog/Pryamyie-i-kosvennyie-nalogi.php>
12. Сравнительный анализ доходной части бюджета США, Германии и Франции. // URL: http://sophus.at.ua/publ/2016_10_28_kampodilsk/sekcija_section_3_2016_10_28/sravnitelnyj_analiz_dokhodnoj_chasti_bjudzheta_ssha_germanii_i_francii/131-1-0-2084
13. Федеральный бюджет на 2017-2019 годы: о чем говорят его основные параметры. // URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/federalnyiy-byudzheta-na-2017-2019-gody-o-chem-govoryat-ego-osnovnyie-parametry-20161024-13320/>
14. Принципы налогообложения. // URL: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/principy-nalogooblozheniya.htm>

Дмитриева Наталья Владимировна, к.э.н., доцент
(КемИ (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово)

ПЕРСОНИФИКАЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ КАК СРЕДСТВО КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Природа конкуренции, прежде всего, проявляется в соперничестве. Это понимание термина «конкуренция» не только исторически сложилось за долгие годы существования рыночной экономики, но и закреплено на законодательном уровне. Конкуренция - соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [1].

Характерными чертами конкуренции являются:

- 1) наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса;
- 2) свобода для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их.

На сегодняшний день можно говорить о нескольких методах (способах) конкурентной борьбы на потребительском рынке.

А) Ценовые методы конкуренции, основанные на привлечении потребителей более низкой ценой. Это может быть открытая ценовая конкуренция (снижение цены на идентичные, сопоставимые по качеству товары, когда себестоимость производства остаётся неизменной, а снижение происходит за счет потери рентабельности) или скрытая (снижение цены на товар при одновременном снижении его себестоимости, зачастую сопряженном с потерей качества).

Б) Неценовые методы конкуренции, включающие в себя:

- создание новых продуктов, технологий, методов сбыта, сервиса, продвижения;
- копирование в минимальные сроки и с минимальными затратами уже созданных продуктов, возможно с незначительными изменениями;
- повышение качества товара, сервиса, видоизменение ассортимента.

Ценовая конкуренция максимально проста для понимания и на первый взгляд привлекательна для потребителя, но она имеет ряд очевидных существенных недостатков для предприятий-участников – снижение рентабельности продаж, перспектива развязывания ценовой войны вплоть до ликвидации бизнеса. При этом важным является и то, что ценовая конкуренция не способствует формированию лояльности клиентов компании, в данном случае можно говорить о проявлении так называемой «ложной лояльности», когда клиента удерживает только цена.

Долгосрочные конкурентные преимущества с большей вероятностью достигаются за счёт использования неценовых методов. Повышение качества, расширение ассортимента, создание новых продуктов, равно как и копирование уже появившихся сопряжено с большими затратами, а также связано с более высокими рисками. Недостаточность спроса может привести к накоплению неликвидных товарных остатков, недозагруженности производства и недостаточной или отсутствующей окупаемостью инвестиций в эти предпринимательские решения. В свою очередь новые методы сервиса, сбыта и продвижения требуют гораздо меньше затрат, и даже в случае неэффективности какого-то внедрения, его «сворачивание» в отличие от прекращения производства невостребованного товара имеет гораздо меньшие финансовые последствия для компаний.

На сегодняшний день самым актуальным направлением продвижения является персонифицированное продвижение, использующее информацию об интересах и предпочтениях конкретного клиента, его покупательском поведении и личных особенностях. Такое продвижение предполагает формирование индивидуальных обращений, степень отклика на которые гораздо выше, чем отклик на традиционные рекламные послания, распространяемые через СМИ и наружную рекламу. Современные специалисты в области маркетинга констатируют тенденцию развития структуры маркетинговых коммуникаций – отказ от обезличенных инструментов, таких как реклама, связи с общественностью, в пользу тех, с помощью которых происходит персонификация покупателя (потребителя) [5].

В качестве основных элементов программы персонифицированного продвижения, делающих возможным её реализацию в принципе, необходимо выделить:

1. Клиентская база данных
2. Программное обеспечение, включающее в себя как методы сегментирования клиентов и анализа покупательского поведения, так и методы распространения персонифицированных посланий
3. Содержание персонифицированных посланий

Рассмотрим подробнее вышеуказанные элементы.

Клиентская база данных – это организованный, постоянно пополняемый банк сведений об индивидуальных потребителях или потенциальных покупателях фирмы, который актуален, доступен и применим для решения таких маркетинговых задач, как оценка пользователей, осуществление продаж товаров или услуг или укрепление партнерских отношений с клиентами. Помимо фамилии и имени клиента база может содержать:

- информацию о прошлых покупках клиента;
- демографические данные (возраст, уровень дохода, данные о членах семьи, даты дней рождений);
- психографические данные (вид деятельности, интересы, мнения, черты характера);

- медиаграфические данные (предпочитаемые СМИ, социальные сети);
- иная полезная информация.

Существуют следующие способы формирования баз данных - покупка готовой базы; заказ специализированному агентству и формирование собственными силами. Покупка готовой базы безусловно, является самым простым и быстрым способом. Но при этом необходимо понимать, что приобретаемая база формировалась по критериям и признакам другой организации, то есть в полной мере не соответствует по своей структуре маркетинговым задачам предприятия покупателя, не содержит всей необходимой информации. Она может быть устаревшей. И, самое главное, рассылка по адресам чужих клиентских нарушает требования Федерального закона РФ №152 «О защите персональных данных». Согласно закону, обработка персональных данных и передача их третьим лицам в целях продвижения товаров, работ, услуг на рынке путем осуществления прямых контактов с потенциальным потребителем с помощью средств связи, а также в целях политической агитации допускается только при условии предварительного согласия субъекта персональных данных [2].

Для формирования БД собственными силами организация может использовать следующие пути:

- выставки, семинары, конференции, иные публичные события;
- купоны, дающие право на скидку или подарок при предоставлении персональных данных (распространение в прессе, в местах продажи, в интернете);
- анкетирование с включением в анкету блока персональных данных и согласия на их использование;
- дисконтные программы, программы лояльности;
- акции «собери и выиграй», конкурсы среди покупателей и пр.

Программное обеспечение позволяет хранить, обрабатывать, анализировать информацию о клиентах, формировать и распространять персонализированные сообщения по самым разным каналам – электронная почта, смс, личные сообщения в социальных сетях, мессенджеры, мобильные приложения и пр. Указанные задачи сегодня решаются с помощью CRM-систем – систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, англ. Customer Relationship Management) – прикладного программного обеспечения для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, включающее в себя личные кабинеты сотрудников и личные кабинеты (карточки) клиентов. Важная часть функционирования современной CRM-системы – её интеграция с интернет-магазином и с системой складского учета, что помогает выполнять целый ряд задач - от простого, но необходимого учета остатков и резервирования товаров до более сложной аналитики. Автоматизировав базовые процессы, компании с помощью CRM-систем переходят к оптимизации товарной матрицы на основе прибыльности, анализируют статистику продаж, строят

финансовые отчеты по деятельности отдельных сотрудников или подразделений.

Современное программное обеспечение является необходимой базой для успешного функционирования программ лояльности – важнейшего фактора формирования и сохранения потребительского спроса [3]. Так, например, сеть магазинов «Пятерочка» благодаря внедрению технологий искусственного интеллекта довольно успешно развивает программу лояльности «ВЫРУЧАЙ-карта». Она была запущена компанией в 2017 г., и сразу встал вопрос о необходимости обработки большого объема данных об участвующих в программе клиентах: ежегодно сеть фиксирует около 4 млрд посещений. По словам представителей «Пятерочки», сейчас в их программе лояльности более 30 млн. покупателей [4].

Одним из решений будущего в этой области является технология машинного зрения в розничной торговле, основанное на распознавании лиц покупателей в торговом зале. Сегодня некоторые крупные компании заявляют, что успешно тестируют эту технологию: искусственный интеллект следит, например, за тем, как долго человек задержался у того или иного товара. Если клиент проводит значительное время рядом с конкретным продуктом, ему делается персональное предложение о покупке заинтересовавшего его товара.

Содержание персонифицированных посланий формируется на основе данных анализа покупательского поведения и индивидуальных характеристик клиента. В качестве примера можно привести компанию «Рив Гош». Алгоритмы решения здесь определяют, кто из держателей карт лояльности может совершить покупку в ближайшие пару недель, а затем дается прогноз о конкретных покупках по каждому из них. Учитывая эти данные, ритейлер повышает вероятность продаж, делая лояльным клиентам персональные предложения конкретных товаров. Первые результаты тестирования показали, что точность личных товарных рекомендаций у ритейлера составляет более 30% [4].

Подводя итог можно сказать о том, что на высококонкурентном рынке потребительских товаров такой метод неценовой конкуренции, как персонифицированное продвижение приводит к положительным результатам, выражающимся в повышении лояльности клиентов, частоте их покупок, увеличению сумм покупок и как следствие росту выручки компаний

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О защите конкуренции: федер. закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ: принят ГД ФС РФ 08.07.2006 г.: с изм. и доп., вступившими в силу 01.10.2019: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – [01.10.2019].
2. Российская Федерация. Законы. О персональных данных: федер. закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ: принят ГД ФС РФ 08.07.2006 г.: с изм. и доп.,

вступившими в силу 30.06.2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – [01.10.2019].

3. Дмитриева, Н.В. Программы лояльности как средство продвижения и конкурентной борьбы в условиях нормативного ограничения рекламы // Конкуренция и монополия. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования. Под общей редакцией В. Г. Михайлова; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. – 2018. – С. 58-62.

4. Котик, С.В. Машинное обучение в ритейле: как алгоритм борется за клиента [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.new-retail.ru/tehnologii/mashinnoe_obuchenie_v_riteyle_kak_algoritm_boretsya_za_klienta7693/– [01.10.2019].

5. Назаров, А.Д. Комплекс маркетинговых коммуникаций: библиографический обзор / А.Д. Назаров // Глобальный научный потенциал. – 2018. – № 10 (91). – С. 109-111.

Дымова И.А., к.э.н., доцент,
Папенина С.С., магистрант гр. УУмоз-181
(КузГТУ, г. Кемерово)

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ В РАМКАХ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Процесс управления конкурентоспособностью предполагает определение конкурентных преимуществ и недостатков организации, которые иначе определяются как конкурентная сила и конкурентная слабость.

К признакам конкурентной силы следует отнести лидирующее положение на соответствующем рынке, обладание технологическими преимуществами, наличие высокого уровня прибыли и деловой репутации.

Однако при низком потенциале развития сильные стороны организации превращаются в слабые стороны.

Признаками конкурентной слабости чаще всего являются недостаток материальных и финансовых ресурсов, низкое качество товаров (продукции, работ, услуг). Все это рано или поздно может привести к банкротству организации, поэтому необходимо проводить постоянный мониторинг основных параметров конкурентоспособности и платежеспособности организации.

Банкротство организации, вследствие снижения уровня конкурентоспособности, актуальная проблема современной российской экономики. Существует два возможных пути выхода из состояния банкротства: ликвидация и реорганизация предприятия, так как ликвидация подразумевает собой прекращение деятельности предприятия, а, следовательно, сокраще-

ние рабочих мест, повышение уровня безработицы, то предпочтение должно отдаться процедуре реорганизации.

Для оценки вероятности банкротства с целью предотвращения ликвидации организации применяются множество методик, адаптированных к российской экономике. Наиболее распространенной методикой в России является методика оценки вероятности банкротства, разработанная Министерством финансов Российской Федерации. Анализ финансового состояния по данной методике осуществляется исходя из коэффициентов ликвидности финансово-хозяйственной деятельности на основе трех коэффициентов:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент утраты или восстановления платежеспособности.

Расчет коэффициентов осуществляется по общеизвестной методике для оценки вероятности банкротства ООО «УК ЗапСибУголь».

Сгруппированные результаты рассмотренных показателей представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности ООО «УК ЗапСибУголь» за 2014 - 2017 гг.

Показатель	Норма	Период			
		2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,5	1,42	1,08	2,31
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	-1,04	-1,11	-1,03	0,76
Коэффициент утраты платежеспособности	≤ 1	-	-	-	1,2
Коэффициент восстановления платежеспособности	≥ 1	0,3	0,7	0,9	-

В ходе анализа вышеприведенных показателей ООО «УК ЗапСибУголь» были сделаны следующие выводы:

- коэффициент текущей ликвидности имеет нестабильную динамику, следовательно, нельзя однозначно сказать о том, что структура бухгалтерского баланса ООО «УК ЗапСибУголь» признается удовлетворительной, а сама она - платежеспособной. В 2014 - 2016 гг. в результате того, что коэффициент текущей ликвидности ниже установленного значения наблюдается ситуация, когда платежеспособность приобретает негативную тенденцию;

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также в 2014 - 2016 гг. не соответствует нормативному значению, что ведет к риску снижения платежеспособности ООО «УК ЗапСибУголь»;

– коэффициент восстановления платежеспособности с 2014-2017 год не достигает нормативного значения вследствие отсутствия наиболее ликвидных активов (А1), в частности, денежные средства на начало 2014 года были равны нулю. В связи с этим коэффициент текущей ликвидности на начало 2014 года составил 0,50, то есть ниже оптимального значения. Также стоит отметить сравнительно малый объем показателей А2 и А3, которых в совокупности недостаточно для покрытия текущих обязательств (П1 и П2). Поэтому вероятность восстановить платежеспособность за 6 месяцев является довольно низкой;

– коэффициент утраты платежеспособности в 2017 году составляет 1,2, что превышает норматив. Вследствие этого, можно предположить, что ООО «УК ЗапСибУголь» в дальнейшем будет своевременно рассчитываться по своим обязательствам с кредиторами.

Рассмотренная методика оценки платежеспособности организации достаточно проста и доступна, так как все необходимые показатели для расчета коэффициентов содержатся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, расчеты осуществляются быстро и просто, а результаты являются наглядными для всех групп пользователей.

В российской экономической науке одной из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства организации была предложена А.Ю. Беликовым в 1998 году. Зачастую эту модель называют моделью ИГЭА. Для определения вероятности банкротства фактическое значение рассчитанного комплексного коэффициента сопоставляют с нормативным значением, которое определяется на основе следующих рекомендуемых минимальных значений четырех коэффициентов модели:

- если $Z < 0$, риск банкротства максимальный (90-100 %);
- если $0 < Z < 0,18$, риск банкротства высокий (60-80 %);
- если $0,18 < Z < 0,32$, риск банкротства средний (35-50 %);
- если $0,32 < Z < 0,42$, риск банкротства низкий (15-20 %);
- если $Z > 0,42$, риск банкротства минимальный (до 10 %).

Если фактическое значение комплексного коэффициента больше нормативного, то вероятность банкротства считается минимальной, а если меньше – максимальной.

Расчет комплексного коэффициента вероятности банкротства по модели А. Ю. Беликова производится в таблице 2 по формуле (1):

$$Z = 8,38 * K1 + 1 * K2 + 0,054 * K3 + 0,63 * K4, \quad (1)$$

где: K1 – отношение суммы оборотного капитала к величине активов; K2 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу; K3 – отношение выручки к активам; K4 – отношение чистой прибыли к себестоимости.

Таблица 2 – Показатели прогнозирования банкротства по А. Ю. Беликову за 2014-2017 год

Коэффициент	2017	2016	2015	2014
K_1	0,01	0,07	0,26	0,35
K_2	0,2	0,5	0,91	0,98
K_3	0,02	0,04	0,22	0,4
K_4	0,01	0,02	0,013	0,025

На примере ООО «УК «ЗапСибУголь», был рассчитан общий показатель оценки вероятности банкротства по годам:

$Z_{2014} = 8,38 * K_1 + 1 * K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4 = 8,38 * 0,35 + 1 * 0,98 + 0,05 * 0,40 + 0,63 * 0,025 = 2,933 + 0,98 + 0,02 + 0,01575 = 3,94875$ (вероятность банкротства минимальная)

$Z_{2015} = 8,38 * K_1 + 1 * K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4 = 8,38 * 0,26 + 1 * 0,91 + 0,05 * 0,22 + 0,63 * 0,013 = 2,1788 + 0,91 + 0,011 + 0,00819 = 3,10799$ (вероятность банкротства минимальная)

$Z_{2016} = 8,38 * K_1 + 1 * K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4 = 8,38 * 0,07 + 1 * 0,5 + 0,054 * 0,04 + 0,63 * 0,02 = 0,5866 + 0,5 + 0,00216 + 0,0126 = 1,10136$ (вероятность банкротства минимальная)

$Z_{2017} = 8,38 * K_1 + 1 * K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4 = 8,38 * 0,01 + 1 * 0,2 + 0,05 * 0,02 + 0,63 * 0,01 = 0,0838 + 0,2 + 0,001 + 0,0063 = 0,2911$ (вероятность банкротства средняя)

Соотношения для всех исследуемых периодов больше нормативного значения Z-критерия 0,42. Таким образом, вероятность банкротства ООО «УК «ЗапСибУголь» по данной методике минимальна – менее 10 % на протяжении всего просмотренного периода.

Но так как одной из целей исследования была не только оценка вероятности банкротства на примере конкретного предприятия, но и выявление недостатков наиболее часто применяемых методик оценки, то, по мнению авторов, среди недостатков модели А. Ю. Беликова можно выделить:

- недостаточная обоснованность пределов интерпретации итогового значения;
- зависимость точности полученных при расчете показателей от достоверности представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации;
- не учитывается отраслевая специфика деятельности предприятий: необходимо установить пределы (нормативы) показателей в независимости от отраслевой специфики, при отраслевой принадлежности необходимо учитывать коэффициенты в интегральных моделях;
- использование устаревших данных: при разработке модели присутствует коэффициент заимствования (K_1);
- применение данной методики оценки вероятности банкротства в зарубежных странах невозможно, при использовании данной модели необходима корректировка модели, а именно значений коэффициентов;

– применяется только для торговых организаций, исходя из приоритетности коэффициентов используется при показателях, используемых в интегральных моделях;

– годится для прогнозирования кризисной ситуации, а не до их появления, так как не учитывается величина кредиторской задолженности и наличия просроченной задолженности, а также мнения кредиторов.

Результаты исследования показали, что ООО «УК «ЗапСибУголь» необходимо обратить внимание на устранение конкурентных недостатков, в противном случае неустойчивое финансовое положение и низкая платежеспособность могут привести к банкротству и ликвидации организации в целом. Так же следует отметить, что при оценке вероятности банкротства необходимо использовать различные методики, чтобы получить более точный результат, характеризующий деятельность организации и выявить резервы повышения ее конкурентоспособности.

Список литературы

1. Биксина Н.А. Конкуренция в бизнесе: полное определение понятия, виды, плюсы и минусы конкуренции / Н.А. Биксина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 2. – № 5. – С. 4-7.
2. Илларионов А. Налоговый и бухгалтерский учет при конкурсном производстве. Пошаговая инструкция для конкурсного управляющего / А. Илларионов // Финансовая газета. – 2017. – № 32. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/55889906/>
3. Мамонтов С.А. Оценка конкуренции на региональных потребительских рынках в контексте трактовки термина «конкуренция» / С.А. Мамонтов // Сибирская финансовая школа. – 2018. – № 2 (127). – С. 8-14.
4. Сайт ООО «УК ЗапСибУголь». – [Электронный ресурс]. – URL: <https://ukzapsibugol.all.biz/>

Жемерикин Олег Игоревич
ассистент кафедры бизнес технологий и управления
МИРЭА-Российский технологический университет
(г. Москва)

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО- ИНТЕГРИРОВАННЫМИ КОМПАНИЯМИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РАМКАХ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Цифровая трансформация вносит существенные изменения в картину современной экономики. На фоне формирования виртуальных предприятий, действующих исключительно в электронной среде, серьезные изменения затрагивают и традиционные предприятия. Цифровизация открывает новые возможности взаимодействия партнеров и поставщиков снижая при

этом транзакционные издержки, а автоматизация производственных процессов приводит к минимизации затрат и сводит к нулю уровень дефектов и брака. Текущие условия создают потенциал перехода от традиционного управления хозяйствующими субъектами, обуславливают необходимость и финансовую целесообразность формирования кардинально новой системы принятия управленческих решений [1, 4].

В контексте цифровизации предприятий наибольшим потенциалом обладают вертикально-интегрированные компании химической отрасли, объединяющие под своим началом всю производственную цепочку. Так, уже сегодня данные компании обладают необходимым базовым технико-технологическим оснащением для внедрения моделей цифровой экономики в управленческую практику. В виду особенностей финансово-хозяйственной деятельности химических вертикально-интегрированных холдингов в технологических процессах активно применяются автоматизированные системы. Помимо этого постепенное внедрение автоматизации в бизнес-процессы на химических предприятиях реализуются за счет известных «коммодитизированных» на данный момент приложений и ИТ-систем (ERP, CRM). Имплементации элементов «Индустрии 4.0» в химической отрасли основано на использовании технологии больших данных (Big Data), в рамках которой возможно формирование достоверной картины производства на основании сбора данных от имеющихся и устанавливаемых в рамках расширенного воспроизводства автоматизированных систем [3, 7].

В результате очевидные преимущества автоматизированных систем управления технологическими процессами имеют двойственный характер: с одной стороны, она позволяет сократить издержки бизнес-процессов посредством исключения человека и автоматизации типовых задач, а с другой - данные поступающие от этих систем можно использовать для машинного обучения. Следствием использования данной информации может выступать создание «онлайн-советчика», функционирующего на принципах искусственного интеллекта и машинного обучения, который позволит осуществлять производственную деятельность в оптимальном режиме.

Новые технологические разработки позволяют эффективно организовать производственный процесс во времени и пространстве, значительно сократить энерго- и ресурсоемкость производимой продукции, увеличить загруженность производственных мощностей при этом сокращая расходы на ремонт [11].

Совокупность вышеназванных компонентов как целостной системы позволяет перейти на новый уровень качества и эффективности производства. Опрос, проведенный НИУ ВШЭ в 2017 году, демонстрирует степень влияния на бизнес технологических нововведений из области цифровых технологий (рис. 1) [5, 8].



Рисунок 1 – Сегодняшнее влияние цифровых технологий на бизнес
Основные тренды значительно выделяющиеся от остальных:

- 1) Интернет вещей и автоматизация производства (60 %);
- 2) Цифровое проектирование и моделирование (58 %);
- 3) Технологии виртуализации, удаленный доступ и т.п. (57 %);
- 4) Мобильные технологии и кросс-канальные коммуникации (55 %).

Примечательно, что, по мнению респондентов, выделенные направления в прогнозируемом периоде 5 лет, продолжат оказывать наибольшее влияние на бизнес. Таким образом, серьезные преобразования, вносимые цифровой трансформацией в существующие процессы и бизнес-модели приведут к переориентации на цифровые процессы и операционные модели, обладающие способностью в более короткие сроки адаптироваться к изменениям на рынке и создавать продукт с большей потребительской эффективностью.

Помимо технологий индустрии четвертого поколения в сегодняшних условиях для химических холдингов в стратегии их развития обязательными элементами выступают экономика замкнутого цикла и принципы устойчивого развития [3, 9].

Цифровая трансформация стремительными темпами меняет устоявшиеся линии взаимоотношений человека с внешним миром, меняются и его требования к качеству и срокам изготовления продукции. Потребители имеют возможность выбрать интересующий товар надлежащего качества исходя из отзывов потребителей, подходящей цены и приобрести его при помощи своего смартфона. Таким образом, стратегическое значение для предприятий приобретают высокие требования к качеству изделий и время необходимое для выполнения заказа. Помимо этого, многоуровневое взаимодействие с клиентом через цифровые каналы и персонализация по клиентскому профилю выступает одним из ключевых элементов предприятия

в рамках нового технологического уклада [2, 10]. На сегодняшний день ряд химических холдингов реализуют данный принцип путем предложения партнерам онлайн-портала для управления заказами. В рамках которого можно оформить заказ, выбрать дату поставки, контролировать движение заказа и т.д.

Развитие современных технологий существенно преобразуют задачи стоящие перед бизнесом и формируют новые подходы к управлению предприятием. Для повышения качества и эффективности принимаемых управленческих решений химическим холдингам необходимо решить следующие задачи:

- активный переход к логистическим концепциям и инструментам, направленным на рационализацию движения материальных потоков по цепям поставок, минимизацию запасов на всех этапах жизненного цикла изделия и снижение издержек при производстве;
- создание парков поставщиков, обеспечивающих все процессы поставки необходимых комплектующих;
- объединенное планирование и мониторинг функционирования сетей поставок [1];
- формирование долгосрочных клиентских связей с потребителями продукции;
- внедрение и активное наращивание технологической базы ключевых элементов индустрии четвертого поколения;
- внедрение бизнес-моделей экономики замкнутого цикла [6, 7].

Список литературы:

1. Бром А.Е. Использование технологии блокчейн в управлении жизненным циклом продукции / А.Е. Бром, З.С. Терентьева // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2018. – № 1. – Том 2. – С. 118-124.
2. Всемирный обзор реализации концепции «Индустрия 4.0» в промышленных компаниях за 2016 год от компании PwC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/technology/assets/global_industry-2016_rus.pdf (дата обращения: 02.09.19).
3. Коряков А.Г. Конкурентоспособность как фактор экономической динамики промышленных предприятий / А.Г. Коряков // Образование. Наука. Научные кадры. – 2012. – № 5. – С. 110-114.
4. Коряков А.Г. Организационно-методические аспекты повышения эффективности управления на предприятиях российского химпрома / А.Г. Коряков, О.И. Жемерикин // Общество: политика, экономика, право. – 2018. – № 9 (62). – С. 37-42.
5. Медовиков Д.С. и др. Доклад «Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://imi.hsi.ru/pr2017> (дата обращения: 25.08.19).

6. Коряков А.Г. Этапы реализации и содержание программы государственной поддержки устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Бизнес в законе. – 2012. – № 4. – С. 115-117.
7. Михайлов В.Г. Основные риски эффективного функционирования химической промышленности Сибирского федерального округа / В.Г. Михайлов, Н.Е. Гегальчий, Я.С. Михайлов // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2009. – № 2 (72). – С. 208-210.
8. Коряков А.Г. Исследование подходов к созданию механизма государственного стимулирования устойчивого развития химических предприятий / А.Г. Коряков, А.А. Логинов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 277-281.
9. Череповская Н.А. О перспективах создания IT-кластера на региональном уровне / Н.А. Череповская // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. – 2018. – № 5. – С.155-160.
10. Коряков А.Г. Механизмы реализации потенциала устойчивого развития предприятий химической промышленности / А.Г. Коряков. – М.: Издательство «Креативная экономика», 2012. – 283 с.
11. Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов. Книга 2 / А. В. Курицын [и др.]. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2011. – 298 с.

Жернов Евгений Евгеньевич, заведующий кафедрой экономики,
к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ: НОВЫЕ УСЛОВИЯ, ФОРМЫ И МОДЕЛИ

Предмет исследования – трансформация конкуренции, ее форм и моделей в условиях становящейся экономики знаний. Трансформация конкуренции – это, прежде всего, преобразование экономическое, которое также приводит к социальным и экологическим изменениям, что актуализирует данный процесс при реализации концепции устойчивого развития, имплементируемой в настоящее время.

Актуальность темы обусловлена, прежде всего, тем, что долгосрочная конкурентоспособность экономики обеспечивается переходом к «экономике знаний», в которой знания работников, их интеллект становятся главным источником конкурентных преимуществ всех акторов современных рынков товаров, инноваций, знаний. Рынок знаний характеризуется гармоничным сочетанием соперничества и сотрудничества. Место конкуренции занимают отношения, основанные на кооперации (сотрудничестве в выполнении работ) и коэволюции (согласованном развитии) [4].

Экономики, как известно, различаются не только актами деятельности, но и общения, в основе которого объективно лежат либо конкуренция, либо сотрудничество. Экономическая система, созданная вокруг идеи сотрудничества, представляется более естественной, отвечающей природе человека как существа социального, чем система, основанная на конкуренции. Не случайно, бизнес-система как разновидность сетевой структуры сообщества компаний получила название бизнес-экосистемы. По мнению Дж. Мура, «экосистема – это кооперативный подход к развитию бизнеса в пространстве» [11]. Показателен в этом плане и пример с созданием «работников нового типа» – роботов: люди не хотят видеть в них конкурентов, проектируют их как помощников, «покладистых коллег, а не соперников», подразумевая сотрудничество с ними, а не конкуренцию. В экономике знаний, создаваемых и используемых, прежде всего, в профессиональных сообществах, развивается врожденная способность человека к сотрудничеству. Много сил и времени на обучение каждого сотрудника основополагающим принципам, обеспечивающим продуктивное сотрудничество, затрачивают «бирюзовые организации» [6].

Состояние кооперации между фирмами, научно-исследовательскими организациями и университетами занимает свое законное место в системе индикаторов экономики, основанной на знаниях, разработанной ОЭСР. Построение экономики, основанной на знаниях, во всем мире определяется как основной путь повышения конкурентоспособности экономических и социальных акторов всех уровней.

По мнению Г.Х. Батова, «в обозримом будущем экономика знаний для ведущих стран мира станет локомотивом роста производительности труда и повышения конкурентоспособности товаров» [1]. Экономика знаний выступает одновременно и базой, и инфраструктурой конкурентоспособности, так как в ней знания преобразуются из дополнительного конкурентного преимущества производителя в индустриальной экономике в основу создания новых продуктов и спроса потребителей на них. В сфере конкуренции за новые знания и инновации конкурентоспособность инноваций проявляется как свойства инноваций, значимые, прежде всего, для потребителя, а не производителя.

Важное методологическое замечание по поводу трансформации конкуренции в зависимости от типа экономики и рынка делает Е.А. Рейнгольд: «Изменение типа экономики или типа рынка приводит к трансформации элемента рыночного механизма – иначе говоря, конкуренция как механизм может менять свою природу» [8]. Закономерно трансформируют само содержание процесса конкуренции, увеличивают зависимость конкурентоспособности предприятия от умения использовать знания своих сотрудников развитие и распространение новых форм ведения бизнеса и его сетевых, виртуальных структур.

При этом нужно обязательно учитывать, что «эволюционные трансформации экономического организма общества на каждом его качественно

новом этапе не уничтожают полностью все предыдущие формы хозяйствования. Они часто продолжают жить, приспособиваясь к новым условиям» [5, с. 86]. Способом приспособления при переходе к экономике знаний является, на наш взгляд, *конкурентное сотрудничество*, модель которого сегодня определяет рыночное поведение многих фирм.

По обоснованному мнению О.А. Черновой, доминирующая трактовка понятия конкурентного сотрудничества как реализации совместных проектов создания общей инфраструктуры упускает его важный аспект – «информационное (знаниевое) взаимодействие, включающее как обмен информационными ресурсами, так и развитие новых форм виртуальной кооперации» [9]. Названный аспект особенно следует развивать в цифровой экономике как разновидности экономики знаний. Например, новым видом явилось появление конкуренции за виртуальную территорию.

Модели модифицированной конкуренции в виде так называемых «кооперации» [8] и «сотруенции» («соткурении») [3, 10] распространяются «в условиях технологического усложнения и роста «научно-технической нагруженности» большинства современных товаров [8]. Появление новых терминов обусловлено комбинацией слов. Первый: *competition* – конкуренция и *cooperation* – сотрудничество, кооперация. Второй: сотрудничество и конкуренция. В комбинированных терминах выражается желаемое сочетание понятий сотрудничества и конкуренции. В западной экономической литературе существует единый термин для данного явления – «*coopetition*», что означает сотрудничество конкурентов, хотя термин используется в других сферах. По сути же, в этих понятиях отражается так называемая философия «просвещенного эгоизма» экономического человека, состоящая в совместном расширении рынка потенциальными конкурентами для создания «поля» реального соперничества.

В качестве практического примера такого конкурентного сотрудничества приводят самолетостроение – одну из базовых производящих отраслей экономики знаний. В ней осуществляется конкуренция на уровне выбора концептуального решения с последующей реализацией различных форм поддержки производителя, идеи которого не прошли экспертный отбор. Такая же модель конкурентного сотрудничества будет, по нашему мнению, эффективной для организации взаимодействия в рамках НОЦ «Кузбасс» региональных вузов – акторов экономики знаний.

Рассмотренные модели трансформации конкуренции сформировались и развиваются в определенных условиях. Трансформацию условий конкуренции в современной экономике описывает М.И. Лисина. Автор справедливо считает: «Нынешний рынок характеризуется возникновением совершенно новых условий конкуренции, когда во главу угла ставится скорость реакции на изменения в окружающем мире» [7]. Время все более превращается в решающее всеобщее условие конкурентоспособности: продукты и услуги так скоро становятся устаревшими, что «первоочередным является создание новых знаний и быстрое воплощение их в новые

технологии и продукты» [2]. При этом новые технология и техника нередко усложняются настолько, что превышают физиологические и психические возможности человека. Это обостряет межличностную и межгрупповую профессиональную конкуренцию.

Условия конкуренции во многом совпадают с условиями бизнеса. По мнению М.И. Лисиной, «широкая доступность сетевых ресурсов сделала невозможным получение конкурентного преимущества за счет внешних условий бизнеса. В этой связи, все чаще в поисках конкурентного преимущества организации обращают взгляд вовнутрь себя, стараясь идентифицировать в себе те способности, вокруг которых можно будет выстроить бизнес-пространство. В новых условиях конкуренции единственное существенное преимущество компаниям дает обучение и управление знаниями» [7]. Не имея возражений против выделения внешних и внутренних по отношению к фирме условий конкуренции, считаем необходимым сделать принципиальное замечание: преобладающим становится соперничество творческих способностей *работников*, а не способностей *организаций (фирм)*. Конкуренция за сотрудников на рынке труда приобретает новые формы: материальные стимулы у высококвалифицированных работников уступают приоритет интересу самореализации. Поэтому управление конкурентоспособностью в данной сфере осуществляется в форме управления успехом на базе представлений человека о своей личной успешности в соотношении с результативностью фирмы как коммерческого сообщества. Такое противопоставление, конечно, не способствует развитию сотрудничества. Вместе с тем в экономике знаний усиливается значимость интернет-сообществ, объединенных общим стилем жизни, общими интересами не только экономического свойства.

Отдельной новой формой является конкуренция за компетенции. Некоторые авторы разделяют в качестве факторов обеспечения конкурентоспособности людей как носителей компетенций – знаний, идей и организации как носителей компетенций – организационных структур, динамических способностей, систем управления [8]. Очевидно, что и оргструктуры и системы управления создают люди. Поэтому и требуется обладание работниками определенными компетенциями для построения ими баз знаний и управления ими же системами знаний. Наладив процесс управления знаниями своих сотрудников, менеджмент фирмы тем самым обеспечил ее собственнику качественно новый уровень экономической эффективности (прибыльности). С этой же целью развивается партнерство фирм-конкурентов, позволяющее им совместно осваивать новые рынки в современных формах кросс-холдинга (взаимного владения акциями) или стратегического альянса.

Одной из специализированных сфер деятельности в направлении формирования требуемых компетенций является бизнес-образование. В настоящее время происходит усиление конкуренции за компетенции работников и генерируемые ими идеи, что является одной из специфических

черт экономики знаний. Образовательная деятельность выступает инструментом роста конкурентоспособности предприятия. Приоритет работодателя отдает «готовым специалистам», что способствует росту рынка обучения, бизнес-образования, которое следует развивать и в академических университетах.

Итак, суть трансформации конкуренции в экономике знаний состоит в том, что конкуренция постепенно превращается в сотрудничество через такие промежуточные модели как кооперация и сотруенция. Трансформация условий, форм и моделей конкуренции является следствием изменений, происходящих в экономике под воздействием усиления роли научных знаний работников.

Список литературы

1. Батов Г.Х. Концепция формирования экономики знаний в регионе / Г.Х. Батов // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – Т. 15. – № 2. – С. 212–221.
2. Гаджиев М.М. Понятийный аппарат региональной экономики знаний [Электронный ресурс] / М.М. Гаджиев, М.Ш. Магомедов, Д.М. Насрудинов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2018. – № 1. – Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/5305/>.
3. Жихаревич Б.С. Стратегическое планирование как фактор стимулирования региональной сотруенции / Б.С. Жихаревич // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 1. – С. 3–14.
4. Клейнер Г.Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты / Г.Б. Клейнер // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3. – С. 56–69.
5. Колпаков В.А. Экономическая теория в поисках новой парадигмы / В.А. Колпаков // Знание. Понимание. Умение. – 2008. – № 1. – С. 79–88.
6. Лалу Ф. Открывая организации будущего. Пер. с англ. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 528 с.
7. Лисина М.И. Трансформация условий конкуренции в современной экономике / М.И. Лисина // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4. – С. 99–101.
8. Рейнгольд Е.А. Факторы экономики знаний в обеспечении конкурентоспособности предприятий / Е.А. Рейнгольд // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3. – С. 198–203.
9. Чернова О.А. Конкурентное сотрудничество в условиях модернизации отечественной промышленности / О.А. Чернова // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2019. – Т. 4. – № 1. – С. 159–165. DOI: 10.21603/2500-3372-2019-4-1-159-165.
10. Шутько Л.Г. Конкуренция и сотрудничество (сотруенция) в современной экономике / Л.Г. Шутько // Современные тенденции в

образовании и науке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 26 частях. Часть 14. – Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2013. – С. 158–160.

11. Moore J.F. Business ecosystems and the view from the firm // Antitrust Bulletin. – 2006. – Vol. 51. – No. 1. – P. 31–75.

Жолдасбекова Даяна Оранбековна,
магистрант специальности 6М050900-Финансы
Научный руководитель – Молдажанов Марат Бетимбаевич, доктор PhD
(КазГЮИУ, г. Семей, Республика Казахстан)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СОСТАВ КАЗАХСТАНСКОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

С обретением независимости, Казахстан вышел на траекторию рыночных преобразований и к настоящему времени завершил большинство экономических реформ. Несмотря на небольшой срок нахождения Республики Казахстан в системе рыночных отношений, можно говорить о существенных изменениях, произошедших в экономике страны. В соответствии с принятой моделью, в стратегическом плане Казахстан формируется как страна с открытой экономикой, ориентированной на экспорт товаров, услуг, капитала и рабочей силы, основанной на конкуренции и взаимовыгодном сотрудничестве со всеми странами мира.

В республике успешно проведены реформы и сформированы базовые рыночные институты. Казахстан занимает лидирующее положение на постсоветском пространстве по развитости рыночных институтов и стремится к ускорению темпов экономических реформ, что позволит ему более активно интегрироваться в мировую экономическую систему [1].

Успехи, достигнутые Казахстаном в экономическом развитии, обуславливают необходимость продолжения масштабных реформ, направленных на повышение эффективности экономической системы, развитости институтов, в том числе и кредитных.

Развитие кредитной системы является одним из важнейших приоритетов экономической политики Казахстана. По уровню реформирования данный сектор республики опережает многие государства СНГ и, по оценкам международных экспертов, признан одним из самых прогрессивных.

Организация финансово-кредитного обслуживания предприятий, организаций и населения, функционирование кредитной системы играют в развитии хозяйственных структур исключительно важную роль. От эффективности и бесперебойности функционирования финансово-кредитного механизма зависят не только своевременное получение средств отдельными хозяйственными единицами, но и темпы экономического развития страны в целом.

Механизм функционирования кредитной системы постоянно меняется – под влиянием изменений ее организационной структуры, организационно-правовых форм осуществления кредитных операций, форм и методов кредитования и кредитно-расчетных отношений.

Современное кредитно-денежное и финансовое хозяйство страны уже прошло этап серьезных структурных изменений. Перестроилась кредитно-денежная система, возникли новые виды кредитно-финансовых институтов и операций, модифицировалась система взаимоотношения центральных банков и финансово-кредитных институтов, сложились новые пропорции в динамике государственного и частного сектора.

Существенные изменения произошли и в функционировании банков: повысилась самостоятельность и роль банков в народном хозяйстве; расширились функции действующих и были созданы новые финансово-кредитные институты.

Институциональная основа кредитной системы Республики Казахстан регламентирована основными законодательными актами Республики Казахстан, регулирующими отношения между ее основными участниками. В связи с этим структуру КСРК в связи с ее секторальной разбивкой можно представить следующим образом [2]:

1. Организации, непосредственно формирующие кредитный портфель, посредством проведения кредитных операций. К данным организациям относится банковский сектор, включающий в себя Национальный банк Республики Казахстан; банки второго уровня; организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, в том числе ипотечные организации и другие организации финансово-кредитного сектора (микрокредитные организации, кредитные бюро и т.д.).

2. Организации, не формирующие непосредственно кредитный портфель, но причисляемые современными отечественными и зарубежными экономистами в состав кредитной системы. К ним относятся: во-первых, сектор участников страхового рынка, включающий страховые (перестраховочные) организации и сектор участников накопительной пенсионной системы, состоящий из накопительных пенсионных фондов; организаций, осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами (ООИУПА). Согласно данным НБРК, Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему. Национальный Банк Республики Казахстан является центральным банком Республики Казахстан и представляет собой верхний (первый) уровень банковской системы Республики Казахстан. Все иные банки в количестве 38 единиц представляют собой нижний (второй) уровень банковской системы за исключением Банка Развития Казахстана, имеющего особый правовой статус [3].

В состав организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, входят [2]:

1. 4 дочерние организации национального управляющего холдинга в сфере агропромышленного комплекса: АО «Аграрная Кредитная корпорация», АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», АО «КазАгроФинанс»;

2. Организация, единственным акционером (участником) которой является АО «Фонд национального благосостояния «Самрук – Казына» - АО«Казпочта»;

3. 4 ипотечных организации: АО «Алматинская Региональная Ипотечная Организация», АО «Ипотечная организация «Элитстрой Финанс», АО «Ипотечная организация «Бирюза», АО «Ипотечная Организация «Казахстанская Ипотечная Компания»;

4. 2 организации, осуществляющие свою деятельность как участники РЦБ: АО «Центральный депозитарий ценных бумаг», АО «Казахстанская фондовая биржа»;

5. Иные организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций: РГП «Казахстанский центр межбанковских расчетов Национального Банка Республики Казахстана», ТОО «PayLink».

В состав других организаций финансово-кредитного сектора входят микрокредитные организации, ломбарды, кредитные бюро и др. Страховой сектор Республики Казахстан имеет в своем составе 38 страховых организаций, в т. ч. 7 компаний по страхованию жизни, 14 страховых брокеров, 85 страховых актуариев. Пенсионный сектор Казахстана насчитывает 11 накопительных пенсионных фондов.

Правовая основа функционирования кредитной системы базируется на Кодексах Республики Казахстан, в которых объединены и систематизированы правовые нормы, регулирующие однородные важнейшие общественные отношения, а также на законах и подзаконных актах по каждому сектору кредитной системы.

Основными Законами Республики Казахстан, регулируемыми отношения между участниками кредитной системы являются следующие:

1) Закон РК «О Национальном Банке Республики Казахстан», в котором определены задачи, принципы деятельности, правовой статус и полномочия Национального Банка [4].

2) Закон РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» определяет правовой статус, порядок создания, лицензирования, регулирования и прекращения деятельности банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций [5].

3) Закон РК «О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций» регулирует общественные отношения, связанные с осуществлением государственного регулирования и надзора финансового рынка и финансовых организаций [6].

4) Закон РК «О пенсионном обеспечении в РК» определяет правовые и социальные основы пенсионного обеспечения граждан в РК,

регламентирует участие государственных органов, физических и юридических лиц, независимо от форм собственности, в реализации конституционного права граждан на пенсионное обеспечение [7].

5) Закон РК «О страховой деятельности», определяющий основные положения по осуществлению страхования как вида предпринимательской деятельности, особенности создания, лицензирования, регулирования, прекращения деятельности страховых (перестраховочных) организаций, страховых брокеров [8].

6) Закон РК «О лицензировании», регулирующий отношения, связанные с лицензированием отдельных видов деятельности, и устанавливающий исчерпывающий перечень лицензируемых видов деятельности и подвидов деятельности, а также другие законы Республики Казахстан [9].

Нормативную правовую базу функционирования организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, составляют следующие основные нормативно-правовые акты [10-15]: Закон РК «О кредитных товариществах», Закон РК «Об ипотеке недвижимого имущества», Закон РК «О кредитных бюро и формировании кредитных историй в Республике Казахстан», Закон РК «О микрокредитных организациях», Закон РК «О финансовом лизинге», Закон РК «О почте».

Для эффективной реализации функции развития кредитной системы у государства должно быть ясное понимание ее целей, сформулированных в виде системных требований к определенным параметрам состояния системы.

При идентификации, оценке и сравнении экономических систем, в том числе кредитных, применяется в качестве инструментария довольно широкий комплекс оценочных характеристик или параметров. В зависимости от субъектов, объектов, целей, задач анализа, оценки, сравнения и выбора набор используемых параметров кредитных систем может быть, как сокращен, так и расширен.

Резюмируя вышесказанное необходимо отметить, что институциональная структура кредитной системы Казахстана на сегодняшний день успешно сочетает в себе действующие банковские и небанковские кредитные институты. Но реалии рыночной экономики способствуют развитию основных критериальных требований к данным институтам, чтобы обеспечить их бесперебойное функционирование и поступательное развитие. В связи с чем автор считает целесообразным учесть передовой опыт мировой практики и выстроить требования к кредитным институтам, отвечающие международным стандартам.

Список литературы

1. Казахстан в современном мире: реалии и перспективы. – Алматы: КИСИ при Президенте Республики Казахстан, 2008. – 348 с.
2. Информация для субъектов финансового рынка. Данные официального

сайта Комитета по контролю и надзору финансового сектора и финансовых организаций в Республике Казахстан // <http://www.afn.kz/?switch=rus&docid=1>.

3. Информация о Национальном банке Республики Казахстан. Данные официального сайта Национального Банка Республики Казахстан// <http://www.nationalbank.kz/?docid=311>.

4. Закон Республики Казахстан от 30.03.1995 г. № 2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан».

5. Закон Республики Казахстан от 31.08.1995 г. № 2444 «О банках и банковской деятельности в РК».

6. Закон Республики Казахстан от 04.07.2003 г. № 474-ІІ «О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций».

7. Закон Республики Казахстан от 18.12.2000 № 126-2 «О страховой деятельности».

8. Закон Республики Казахстан от 20.06.1997 № 136-1 «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан».

9. Закон Республики Казахстан от 11.01.2007 № 214-3 «О лицензировании».

10. Закон Республики Казахстан от 06.03.2003 № 392-2 «О микрокредитных организациях».

11. Закон Республики Казахстан от 28.03.2003 № 400-2 «О кредитных товариществах».

12. Закон Республики Казахстан от 23.12.1995 № 2723 «Об ипотеке недвижимого имущества».

13. Закон Республики Казахстан от 6 июля 2004 года № 573-ІІ «О кредитных бюро и формировании кредитных историй в Республике Казахстан».

14. Закон Республики Казахстан от 05.07.2000 № 78-2 «О финансовом лизинге».

15. Закон Республики Казахстан от 08.02.2003 № 386-2 «О почте».

Жумабекова Данара Бейсембековна, магистрант гр. МФ-111

Научный руководитель – Аимкулов Рахат Ашкенович,

старший преподаватель, доктор PhD

(КазГЮИУ, г. Семей, Республика Казахстан)

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ИСТОЧНИК НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И ПРОЯВЛЕНИЯ КОРРУПЦИИ

Коррупция, являясь одним из самых опасных проявлений, ведущих к серьезным политическим, экономическим и социальным последствиям, имеет в Казахстане снижающуюся динамику. В структуре теневой экономики республики четко прослеживаются два основных направления. Первое

– получение незаконных доходов путем экономических преступлений и правонарушений. Второе – неформальная, скрытая, но вполне законная деятельность хозяйствующих субъектов, выпадающая из общего поля экономических взаимоотношений.

В республике теневая экономика проявляется, прежде всего, как: сокрытие предприятия (осуществление регулярной организованной хозяйственной деятельности без регистрации); сокрытие хозяйственных операций (неотражение их в договорах и отчетности); сокрытие найма рабочей силы (наем без оформления трудовых договоров); сокрытие доходов (уход от налогов) и контрабандный ввоз-вывоз товаров, продукции, сырья.

На очередном заседании Совета Безопасности Республики Казахстан Президент страны отметил, что для того чтобы войти в число 50-ти наиболее конкурентоспособных государств мира, Казахстану необходимо ускорить борьбу с коррупцией, так как она представляет серьезную угрозу общественной и экономической безопасности страны.

Бороться с теневой экономикой необходимо, прежде всего, экономическими методами. Главным из экономических стимулов в борьбе должна быть либерализация налогообложения. Снижение налогового бремени является важнейшим рычагом стимулирования легальной хозяйственной активности. При этом следует отметить, что помимо благоприятных экономических крайне важно создание для бизнеса соответствующих административных и организационно-правовых условий деятельности.

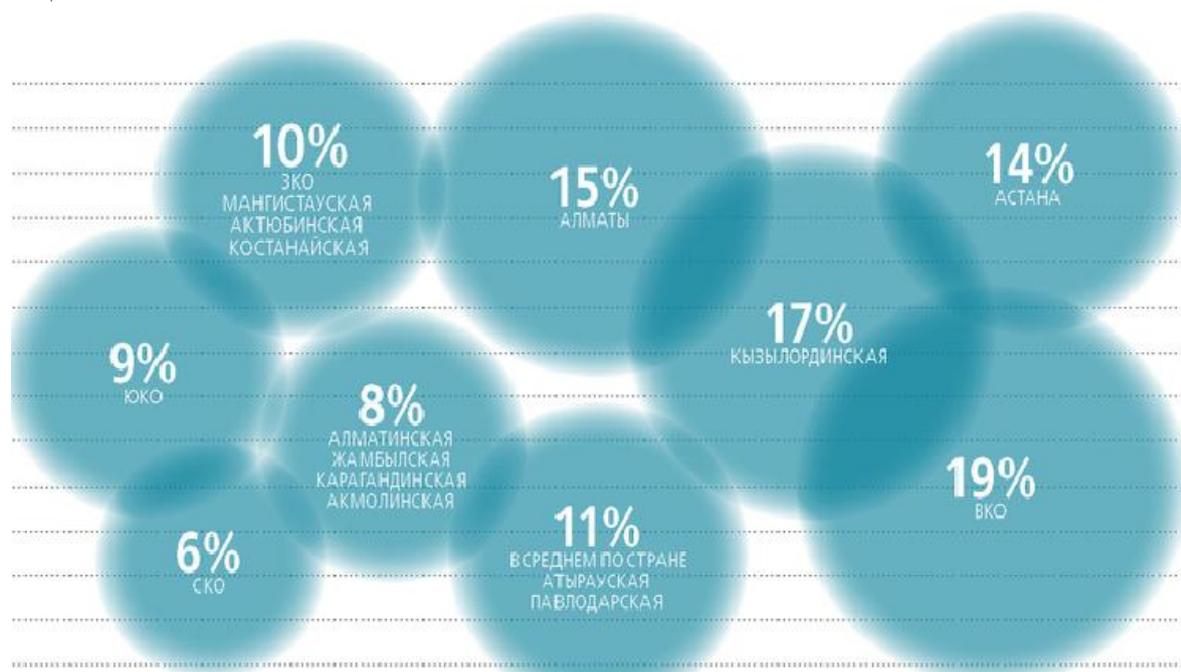
Необходимо отметить, что казахстанские налогоплательщики в большей части уходят в тень не от высоких ставок налогообложения, а вследствие низкой конкурентоспособности производимой ими продукции. Хотя в некоторых других странах этот блок причин оказывает существенное влияние на уход экономики в тень.

Теневая экономика выполняет в двоякую роль – с одной стороны, смягчая негативные факторы экономического кризиса, с другой – создавая благоприятные условия для расцвета коррупции. В настоящее время, уровень теневой экономики в любой стране достигает больше 40 %. Это означает, что больше трети предпринимателей страны ведут свою деятельность вне рамок действующего законодательства, под прикрытием влиятельных чиновников. При этом следует учесть, что данные цифры далеко не полностью отражают положение дел в этой сфере. Об уровне теневой экономики можно судить лишь по некоторым косвенным данным (рис. 1).

Налоговые преступления, причиняющие значительный ущерб государству, нередко связаны с совершением других посягательств на его экономические интересы. Выявление и документирование уклонения юридических и физических лиц от уплаты налогов, сборов и иных платежей, фактов коррупции требуют не только активности и профессионализма работников финансовой полиции, но и содействия других государственных органов. Объединение усилий упомянутых служб в борьбе с налоговыми правонарушениями позволяет сконцентрировать их

силы, средства и технические возможности, охватить поисковой работой большее число объектов, лучше использовать возможности, каждого из этих органов для выявления и разоблачения преступников.

Изучив коррумпированность отраслей экономики, исследователи пришли к выводу, что чаще других взятки вынуждены давать бизнесмены, работающие в сфере транспорта и складирования. Реже остальных с коррупцией сталкиваются сотрудники финансовых и страховых организаций.



Источник: ЦИ «Сандж»

Рисунок 1 – Глубина теневой экономики: доля скрываемого оборота среднестатистического предприятия

Опрос показал: крупным предпринимателям чаще приходится иметь дело с коррупционными схемами. Сотрудники и руководители **37 % акционерных обществ и 31% крестьянских фермерских хозяйств**, принимавших участие в исследовании, сталкивались с взяточничеством.

Среди факторов, подталкивающих предпринимателей к участию в коррупционных схемах, лидируют: большое количество требований; неисполнимые обязательные требования или административные процедуры госорганов; завышенная цена разрешительных документов.

Многие бизнесмены нарушают закон и без давления со стороны чиновников.

Согласно исследованию, **около 40 % предпринимателей** скрывают свой реальный оборот от налоговых служб. По сравнению с результатами опроса 2015 число таких снизилось **на 6 %**. Среднестатистический субъект МСБ скрывает от налоговой службы **от 7 до 14 % оборота**. Наибольшее число теневых предприятий зафиксировано в следующих

сферах: строительство, горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, транспорт и складирование.

За последние годы есть определенные результаты, хотя и незначительные. Об этом красноречиво говорят результаты социологических опросов. Вот некоторые показатели опроса: средняя оценка населением качества работы сотрудников налоговых органов по 5-бальной шкале составило 3,5 балла; аналогичная оценка предпринимателями составила 3,23 балла; 60 % предпринимателей и 62 % населения сказали, что услуги, предоставляемые налоговыми органами соответствуют лучшим мировым практикам; 2/3 опрошенных заявили, что доверяют налоговым органам. В связи с чем задача состоит в том, чтобы процент населения и предпринимателей, удовлетворённых работой налоговых органов был с каждым годом всё выше и выше. Качество услуг неразрывно связано с уровнем коррупции, и по этому поводу в проведённом опросе тоже есть результаты. Согласно отчёту Агентства по делам государственной службы в книге «Административные барьеры как источник коррупционных правонарушений», следует: по рейтингу коррупционности (или уровню коррумпированности) – налоговые органы находятся на 20-м месте среди 34 госорганов (25 % опрошенных указали на коррупцию в налоговых органах); по среднему размеру взятки – на 21-м месте (20 тыс. тенге); по объёму рынка коррупционных услуг – на 15-м месте (4,8 млрд. тенге).

Предложения по повышению эффективности работы налоговых органов по противодействию коррупции и теневого бизнеса:

- 1) повысить зарплату простого инспектора до среднего по республике (около 150 тысяч тенге);
- 2) ввести районный коэффициент, в зависимости от уровня жизни в регионе (поскольку уровень жизни в Астане и Шымкенте разнятся в разы);
- 3) ввести единую форму;
- 4) внедрить систему соцпакета, включающего медицинское обслуживание, проезд в общественном транспорте, спортивные учреждения;
- 5) введение специального фонда на уровне 10 % от суммы доначислений.

Кроме того, Налоговой службой МФ РК усовершенствованы принципы назначения первых руководителей территориальных налоговых органов. Конкурс на занятие вакантных должностей руководителей территориальных налоговых органов проводится в 2 этапа. Первый этап, электронный тест на знание налогового законодательства РК, а второй этап – спарринг, т.е. когда всех кандидатов на занятие определённой должности собирают вместе, дают один вопрос и решение вопроса осуществляется в открытом процессе, путем обсуждения. Таким образом, выявляется лидер, т.е. тот, кто действительно достоин на должность первого руководителя территориального налогового комитета и этот механизм обеспечивает прозрачность и эффективность процесса назначения. Утверждены Правила служебных перемещений должностных лиц органов налоговой службы

(ротация). Служебному перемещению (ротации) подлежат руководители налоговых органов, проработавшие на одном и том же месте более 3-х лет.

Список литературы

1. Официальный сайт Комитета государственных доходов МФ РК/<http://kgd.gov.kz>.
2. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по противодействию коррупции (Антикоррупционной службе) / anticorruption.gov.kz.
3. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30173209#pos=45;-53.
4. https://forbes.kz/process/temnaya_storona_1506597310.
5. <https://www.zakon.kz/4953782-ekspert-tenevaya-ekonomika-rezultat.html>.

Златина Елена Андреевна, магистрант гр. ФКмоз-181
Научный руководитель – Шевелева Оксана Борисовна
(КузГТУ, г. Кемерово)

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

В условиях современной рыночной экономики финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта (организации) является ключевым условием конкурентоспособности [1]. Но, несмотря на высокую значимость финансовой устойчивости, до сих пор не сложилось единообразного подхода к определению данной категории.

В широком понимании под финансовой устойчивостью отражается такое состояние финансовых ресурсов, при котором хозяйствующий субъект, свободно маневрируя своими средствами, способен путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации. Этот подход отражают Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций [7].

Если рассматривать финансовую устойчивость более конкретно, то её определение будет сводиться к тем или иным показателям, индикаторам, отражающим конкретные аспекты деятельности. Но вопрос определения их перечня остается дискуссионным.

Аналогичная проблема имеет место и в зарубежной литературе. Там наиболее широкое употребление получило понятие «long-term solvency» («долгосрочная платежеспособность»). Но есть и ряд других понятий: «financial sustainability» («финансовая устойчивость»), «sustainable development» («устойчивое развитие»); «financial soundness» («здоровье», «прочность», «разумность»); «financial stability» («финансовая стабильность»); «financial viability» («жизнеспособность») [10].

В рамках анализа финансовой устойчивости обращаются, прежде всего, к бухгалтерскому балансу и иным документам финансовой отчетно-

сти. В этих целях используют в основном горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный анализ [8].

Есть и более сложные, комплексные методы. Среди них можно выделить метод моделирования (моделирование параметров финансовой устойчивости), который позволяет на основе формирования модели оценивать влияние различных факторов: цена реализации, объем продаж, переменные и постоянные затраты; определять границы безубыточного состояния организации при различных рыночных условиях; устанавливать закономерности изменения финансовой устойчивости на основе изменения различных параметров. Все это позволяет принимать оптимальные управленческие решения в контексте повышения финансовой устойчивости [8].

На практике руководствуются, в первую очередь, нормативными предписаниями. Ключевым документом здесь являются Методические рекомендации Госкомстата. Важно обратить внимание на то, что в рамках указанных Методических рекомендаций, финансовая устойчивость анализируется в комплексе с платежеспособностью. Причем в данном документе указано, что финансовая устойчивость характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный расширенный процесс производства и реализации продукции на основе роста прибыли; а платежеспособность отражает возможности организации своевременно расплачиваться по своим обязательствам [7].

В систему показателей, используемых для анализа финансовой устойчивости организации, согласно указанным Методическим рекомендациям Госкомстата, входят коэффициенты [7]:

- автономии (уровень независимости от внешних источников финансирования; норматив – 50 %);
- маневренности (доля собственных средств, вложенных в наиболее маневренные активы; норматив – 60-50 %);
- обеспеченности собственными материальными средствами (норматив – 60 %);
- обеспеченности собственными оборотными средствами (норматив – 10 %);
- долга к капитализации (рост показателя означает усиление зависимости от внешних факторов);
- финансовой стабильности (доля источников финансирования, используемых в течение длительного времени; норматив – 50-60 %).

Кроме коэффициентов, при анализе находят применение следующие показатели: чистые активы; активы, участвующие в расчетах; обязательства, участвующие в расчетах (отражают ликвидность организации); оборотный капитал. Каждый из перечисленных показателей оценивается по соответствующей формуле. Но надо отметить, что указанная методика не является универсальной, хотя используется большинством организаций.

Особые требования к анализу финансовой устойчивости и нормативные значения установлены для страховых компаний [2], кредитных коопе-

ративов [3], жилищных накопительных кооперативов [4], банков [6] и некоторых других категорий хозяйствующих субъектов. Это определяет невозможность применения одного подхода, одной методики ко всем организациям.

Также важно подчеркнуть отличия понятий «финансовая устойчивость» и «финансовое состояние». Второе понятие является более широким и включает финансовую устойчивость, а также широкий спектр других показателей. Такой вывод можно сделать из положений Методических рекомендаций Госкомстата, согласно которым финансовое состояние оценивается с учетом всех финансовых показателей, среди которых и показатели финансовой устойчивости.

Но есть и другие мнения. Например, М. А. Бендиков, И. В. Сахарова, Е. Ю. Хрусталева пишут, что устойчивость предприятия необходимо связывать с финансовым состоянием, т.к. устойчивость хозяйствующего субъекта – это такое его финансовое состояние, при котором хозяйственной деятельностью обеспечивается выполнение всех обязательств по отношению к работникам, другим организациям, государству [9]. Отчасти можно согласиться с данными авторами, но отождествлять данные понятия либо рассматривать финансовое состояние как более узкое по отношению к финансовой устойчивости, не представляется возможным.

Методы анализа и критерии оценки финансовой устойчивости во многом зависят от целей анализа и от субъектов, в чьих интересах он проводится. Так, с помощью внутреннего анализа осуществляется более эффективное планирование и управление деятельностью. Оценка хозяйствующего субъекта сторонними организациями касается в основном реализации конкретных планов по отношению к данному предприятию (приобретение, кредитование, заключение и выполнение контрактов). Организации, предоставляющие кредит, анализируют, в основном, показатели ликвидности [9]. В каждом из перечисленных случаев набор показателей (критериев) анализа финансовой устойчивости будет различаться.

«Различные ведомства требуют проведения анализа финансового состояния предприятия или его отдельного аспекта в целях подтверждения соответствия установленным критериям и требованиям. Методики, по которым проводится анализ в данных случаях, обычно узкоспециальны и, что важно, содержат отраслевые нормативные значения» [12]. Подтверждением этому является, например, Приказ Минрегиона Российской Федерации от 17.04.2010 № 173 «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» [5].

К основным проблемным вопросам при оценке финансовой устойчивости можно отнести учет тенденций и закономерностей развития хозяй-

ствующих субъектов; выявление «узких» мест и степени их влияния на финансовое состояние предприятия; поиск резервов для улучшения финансового состояния [9].

Обилие разных методов и методик усложняет задачу, и по этой причине часто высказываются идеи о разработке единой комплексной методики анализа, которую можно адаптировать к определенным задачам с учетом рекомендуемых значений и коэффициентов, устанавливаемых для каждой из отраслей и видов деятельности [12]. Думается, что это может быть достаточно эффективным средством решения проблем анализа финансовой устойчивости.

В качестве основных направлений повышения финансовой устойчивости можно выделить [11]:

- ускорение оборачиваемости капитала (путем сокращения производственного цикла, сокращения времени нахождения средств в дебиторской задолженности);

- пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников;

- повышение эффективности использования имущества (сдача в аренду, продажа);

- отсрочку кредиторской задолженности (реструктуризацию).

Таким образом, в настоящее время имеется множество методов, подходов, методик, на основе которых анализируется финансовая устойчивость. Выбор зависит от задач анализа, а также нормативных предписаний, установленных органами государственной власти или иными регуляторами. Что касается направлений повышения финансовой устойчивости, то все их можно объединить в две группы: меры по повышению эффективности и обеспечению рациональности использования финансовых ресурсов; меры по повышению эффективности коммерческой деятельности (сбытовой политики).

Список литературы

1. Финансовая безопасность: теоретические и практические аспекты / Кудреватых Н.В., Мамзина Т.Ф., Шевелева О.Б. и др. – М.: «Экономика», 2018. – 197 с.
2. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 28.01.2006 № 46 «О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности жилищных накопительных кооперативов».
5. Приказ Минрегиона Российской Федерации от 17.04.2010 № 173 «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерче-

ские организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации».

6. Указание Банка России от 11.06.2014 № 3277-У «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов».

7. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002).

8. Базарова. М.У. Финансовая устойчивость организаций в условиях кризисной экономики: оценка и моделирование параметров ее повышения: монография / М.У. Базарова, Д.Ц. Бутуханова. – Улан-Удэ: Изд-во БГСХА им. В. Р. Филиппова, 2012.

9. Бендиков М.А. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования / М.А. Бендиков, И.В. Сахарова, Е.Ю. Хрусталев // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 14 (71). – С. 5-14.

10. Владимирова Т.А. Финансовая устойчивость организации: сущность, содержание, подходы к оценке / Т.А. Владимирова, Т.В. Соколова // Сибирская финансовая школа. – 2017. – № 5 (124). – С. 44-47.

11. Гутковская Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению / Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 2 (124). – С. 35-46.

12. Касимова Д.Ф. Обзор методик финансового анализа, утвержденных нормативно-правовыми актами / Д.Ф. Касимова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – № 3 (53). – С. 242-245.

Иванова Алена Вячеславовна, студент гр. БЭС-181,
Концедалов Платон Сергеевич, студент гр. БЭС-181
Научный руководитель – Шевелева Оксана Борисовна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

КОНКУРЕНЦИЯ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Получение прибыли – главная цель каждой фирмы. А если быть точнее, то во главу угла ставится ее максимизация. Как правило, в одной сфере работают несколько предприятий, занимающихся однотипной деятельностью или выпускающих схожую продукцию, в таком случае речь идет о конкуренции. Конкуренция - это борьба между предприятиями за выгодные условия производства и распределения, которая ведется для того, чтобы достичь высоких результатов своей предпринимательской деятельности [1]. Другими словами конкуренция – это соперничество производителей за

внимание потребителя, успех которой заключается, главным образом, в качестве продукции.

Конкурентоспособность предприятия – его способность производить конкурентоспособный товар с максимально низкими затратами. Конкурентоспособность товара определяется относительной и обобщенной характеристиками товара, отражающими его отличительные особенности от товара фирмы-конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение [2].

В зависимости от методов реализации стратегических целей предприятия выделяют два вида конкуренции: ценовую и неценовую [3].

В основе ценовой конкуренции лежит реализация продукции по ценам ниже, чем у конкурентов. Снижение осуществляется путем сокращения издержек производства и реализации, и уменьшением нормы прибыли, которая включается в цену товара. Для того, чтобы уменьшить издержки, предприятиям приходится внедрять новые технологии, которые позволяют им увеличить производительность и снизить расход ресурсов.

Суть неценовой конкуренции заключается в производстве более качественного товара, а именно в увеличении срока службы, производительности, надежности и т.д. Данный метод конкуренции возник ввиду усложнения запросов потребителей, роста их доходов, расширения рынка, ускорения научно-технического и технологического прогресса.

Основными формами неценовой конкуренции являются [3]:

- дифференциация продукта;
- улучшение качественных и потребительских параметров товара;
- реклама.

Конкуренция – это «толчок» для развития экономики. Она ограничивает соперника в возможности занять лидирующую позицию на рынке или стать монополистом, тем самым, приводит в действие предпринимательские функции, и заставляет предпринимателей придумывать другие способы завоевания лидерства. В условиях совершенной конкуренции стремление к максимизации прибыли стимулирует рост объемов производства, повышение качества товаров, удовлетворяя широкий круг потребностей людей.

Роль конкуренции в развитии предпринимательства заключается в следующем: она препятствует абсолютному доминированию за счёт принципа равного состязания. Например, крупные фирмы пользуются эффектом масштаба, малые предприятия остаются в плюсе за счёт предпринимательской гибкости, у специализированных предприятий положительным фактором является способность к приспособливанию. В свою очередь конкуренция несет в себе необходимость постоянного развития и совершенствования форм и способов осуществления своей деятельности, т.к. ориентирует потребителей на поиск лучших товаров. Производителю необходимо решать вопрос не только о том, как повысить качество товара и сократить затраты на производство и реализацию, но и о том, как найти новые

рынки сбыта, как создать новые товары и услуги, а самое главное какими новыми методами предпринимательства воспользоваться. Т.е. конкуренция является условием предпринимательской активности.

Таким образом, не прекращающаяся борьба производителей за сохранение места на рынке ведет к расширению и улучшению ассортимента высококачественных товаров и услуг, предлагаемых по более низким ценам. Благодаря наличию конкуренции предприятия делают все для снижения своих производственных затрат, с целью увеличения прибыли. В результате роста производительности, снижения издержек фирма может снизить цены. Конкуренция также побуждает производителей улучшать качество товаров и постоянно увеличивать разнообразие предлагаемых товаров и услуг.

Список литературы

1. Кондратьева М.Н. Экономика предприятия: учебное пособие / М.Н. Кондратьева, Е.В. Баландина. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 174 с.
2. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И. В. Сергеева. – М.: Проспект, 2005. - 560 с.
3. Мокронос А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А.Г. Мокронос, И.Н. Маврина. – Екатеринбург: Урал ун-та, 2014. – 194 с.
4. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов – 4-е изд. / В.Я. Горфинкель, проф. В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.

Иванова Марина Владимировна, аспирант гр. 17911.

Научный руководитель – Князева Ирина Владимировна д.э.н. профессор
(СИУ РАНХиГС, г. Новосибирск)

ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ: СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Высокая доля субъектов естественных монополий в отраслевой организации государства, а также их значительная роль в процессах жизнеобеспечения страны на всех уровнях административно-территориального деления, определили необходимость особого контроля за их деятельностью, со стороны органов государственной власти.

Согласно ФЗ № 147 от 17.08.1995 под естественными монополиями понимается – «состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в

связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров» [1].

Отличительной особенностью функционирования естественных монополий от других видов субъектов, занимающих доминирующее положение является их выраженная социальная значимость. Естественные монополии выступают основными поставщиками услуг по передаче тепловой и электрической энергии, пассажирских и грузовых перевозок, формируют инфраструктурную базу территорий, обеспечивают рабочими местами рынки труда, являются источниками налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, несут ответственность за образование тарифов в социально-значимых сферах [2]. Таким образом, являясь жизнеобеспечивающими отраслями экономики, естественные монополии выступают гарантом поддержания стратегически значимых потребностей как на региональном, так и федеральном уровнях.

Безусловный интерес вызывает специфика функционирования естественных монополий, осуществляющих свою экономическую деятельность в монопрофильных муниципальных образованиях. В первую очередь это обусловлено тем, что в большинстве случаев такие монополии, сосредоточены на базе одного предприятия, которое выступает градообразующей организацией для конкретного монопрофильного образования.

Основными видами экономической деятельности естественных монополий в монопрофильных населенных пунктах являются: предоставление услуг по передаче электрической, тепловой энергии; водоснабжение; водоотведение с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры. Данный факт с одной стороны усиливает существующую социальную нагрузку, с другой стороны формирует рисковый характер деятельности естественных монополий с позиции развития территории и общества.

Рисковый характер функционирования естественных монополий на территории монопрофильных образований определен следующими факторами:

- Инфраструктурные – значительная доля непроизводственных активов градообразующих предприятий представлена объектами инфраструктуры и жизнеобеспечения моногорода, жилищно-коммунальным хозяйством, инженерными сетями. Возможная отрицательная динамика экономических показателей деятельности градообразующего предприятия, определенно поспособствует снижению затрат на финансирование подведомственных объектов инфраструктуры города.

- Экологические – высокий уровень техногенной опасности, вызванный изношенностью основных производственных фондов градообразующего предприятия, а также необходимостью постоянного использования природных ресурсов.

– Социальные – формирование тарифов и цен на предоставляемые услуги, незначительное влияние цены предоставляемой услуги на уровень спроса ввиду отсутствия товаров-заменителей; значительная доля на рынке труда, как следствие формирование доходов населения, ответственность за рост уровня безработицы и социальной напряженности.

– Экономические – налоговые поступления в бюджет города как от основного налогоплательщика.

– Коммуникативные – несогласованность интересов основных стейкхолдеров: естественных монополий, градообразующего предприятия, общества и органов государственной власти.

Воздействие приведенных выше факторов на социально-экономическое развитие монопрофильных муниципальных образований напрямую зависит от экономической стабильности градообразующего предприятия.

По данным на 01.01.2019 г. статус монопрофильного муниципального образования в России имеют 319 населенных пунктов с общей численностью населения более 13,3 млн. человек [3]. На 01.09.2019 г. в реестр субъектов естественных монополий включено 80 градообразующих предприятий, осуществляющих деятельность на территориях монопрофильных муниципальных образований, где проживают более 5,7 млн. человек [4].

При этом 25 % естественных монополий функционируют в монопрофильных образованиях с наиболее сложным социально-экономическим развитием (предприятие прекратило производственную деятельность или возбуждена процедура несостоятельности; планируется высвобождении работников более 10 % от среднесписочной численности; развитие отрасли, в которой осуществляется деятельность градообразующего предприятия, оценивается как неблагоприятное; уровень безработицы в муниципальном образовании в 2 и более раза превышает средний уровень безработицы по Российской Федерации) [3]. В таблице 1 показано количественное распределение естественных монополий в зависимости от категории социально-экономического развития монопрофильного муниципального образования.

Таблица 1 – Распределение естественных монополий в зависимости от категории социально-экономического развития моногорода¹

Категории моногородов	Количество естественных монополий, шт.	Доля естественных монополий, %	Численность населения, человек
1 - наиболее сложное положение	20	25	1334297
2 - возможны ухудшения	32	40	1547394
3 - стабильная ситуация	28	35	2849304
всего	80	100	5730995

¹Составлено автором по [3,4].

Государственное координирование деятельности естественных монополий, в первую очередь, направленно на осуществление тарифного регулирования, а также выявление потенциальных потребителей услуг, предоставляемых естественными монополиями, которые подлежат обязательному обслуживанию. Несмотря на существующие особенности функционирования естественных монополий на базе градообразующих предприятий, нормативно-правовая база не предусматривает отдельные условия регулирования их деятельности.

Для анализа эффективности функционирования естественных монополий на территории монопрофильных муниципальных образований, а также степени удовлетворенности населения качеством предоставляемых ими услуг, проведена оценка рисков факторов функционирования естественных монополий с позиции социального аспекта. Исследование проведено с применением метода социологического опроса.

В опросе, проведенном в период с 01.01.2019 по 01.05.2019 г., приняли участие 950 жителей из 80 моногородов, градообразующие предприятия которых включены в официальный перечень естественных монополий.

Результат опроса показал, что наиболее значимыми для населения факторами, указывающими на благоприятный уровень развития монопрофильного образования и социальных составляющих, являются: возможность найти работу и уровень заработной платы; качество медицинского обслуживания; состояние автомобильных дорог; тарифы, качество услуг ЖКХ; экология.

Более 50 % опрошенных обозначили в качестве наиболее значимых проблем моногородов, выявленные выше рисков факторы функционирования естественных монополий. При этом, в разрезе «коммунальные услуги» – 42 % опрошенных не удовлетворены ростом тарифов на предоставляемые услуги по передаче электроэнергии, тепловой энергии, водоснабжения; 40 % респондентов считают низким качеством предоставляемых естественными монополиями коммунальных услуг; 83 % опрошенных оценили, как «плохая» экологическую обстановку на территории моногорода, в том числе 19 % опрошенных выделили экологические проблемы среди остальных как доминантные. Важно отметить, отсутствие корреляции между категорией социально-экономического развития монопрофильного образования и направленностью ответов респондентов. Таким образом, результаты опроса показали общую негативную оценку со стороны населения деятельности естественных монополий в монопрофильных муниципальных образованиях.

Субъекты естественных монополий, функционирующие на базе градообразующих предприятий, обладают экономической и социальной властью, как доминирующие в большинстве сферах жизнедеятельности источники производства общественного блага, однако, их деятельность подвержена воздействию многих факторов риска, которые усугубляются ввиду специфичности территории локации. Таким образом, деятельность есте-

ственных монополий на территории монопрофильных муниципальных образований требует дополнительного контроля со стороны органов государственной власти, направленного в первую очередь на осуществление комплексной поддержки системы «градообразующее предприятие-естественная монополия», с приоритетным соблюдением прав жителей монопрофильных образований на получение качественных услуг и социальных гарантий.

Список литературы

1. О естественных монополиях (с изменениями и дополнениями). Федеральный закон РФ: от 17.08.1995 № 147. URL: <http://base.garant.ru/10104442/> (дата обращения 02.09.19).
2. Князева И.В. Социальные аспекты государственной конкурентной политики / И.В. Князева // Идеи и идеалы. – 2010. – № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-aspekty-gosudarstvennoy-konkurentnoy-politiki> (дата обращения: 29.08.2019).
3. Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов). Распоряжение Правительства РФ: от 29.07.2014 № 1398-р. URL: <http://government.ru/media/files/41d4f68fb74d798eae71.pdf> (дата обращения 02.09.19).
4. Реестр субъектов естественных монополий [Электронный ресурс] : Федеральная антимонопольная служба России – Режим доступа : <http://fas.gov.ru/pages/activity/tariffregulation/reestr-subektov-estestvennyix-monopolij.html> (дата обращения 23.08.2019).

Камышникова Наталья Олеговна, студент гр. БЭс-171
Научный руководитель – Мищенко Владимир Владимирович,
к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ НДС

В течение нескольких лет обсуждается целесообразность и необходимость замены налога на добавленную стоимость на налог с продаж.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что НДС – это один из главных источников налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, который по оценкам специалистов достигает 40 % этих поступлений. Многими экономистами отмечается, что если заменить НДС налогом с продаж, то это может привести к сокращению доходов бюджета.

Мировая практика применения НДС насчитывает уже 65 лет, в Российской Федерации – 28 лет. За это время применения данного налога

сложился определенный опыт, который позволяет выделять положительные и отрицательные стороны НДС.

Положительные качества налога на добавленную стоимость:

- нейтральность НДС по отношению к любой стране-производителю, к производственному циклу, к методам производства;

- по сравнению с налогом с продаж НДС имеет более широкую базу обложения, которая позволяет равномерно распределить нагрузку на все стадии экономического цикла и увеличить государственные доходы [5]. Объектами обложения НДС является реализация товаров, работ, услуг третьим лицам, передача товаров, работ, услуг для собственных нужд, строительно-монтажные работы, выполненные для собственных нужд, товары перемещенных через таможенную границу Российской Федерации. В модели налога с продаж предполагается, что объектом обложения должно явиться конечное потребление;

- НДС обладает большей устойчивостью, чем налог с продаж. Так как плательщиками НДС являются почти все юридические лица;

- методология НДС предусматривает обложение налогом только часть стоимости, а именно ее величины, созданной на очередной стадии движения товара. Налог с продаж предполагает обложение валовой стоимости товаров, работ, услуг, сформировавшиеся на всей стадии их движения, так же под обложение налогом с продаж попадают и налоги, начисленные и уплаченные на предыдущих стадиях;

- так как НДС равномерно распределяется по всей производственной цепочке, то он скрыт от прямого видения конечным потребителем, которые психологически легче воспринимают данный налог, налог с продаж при покупке товаров, работ, услуг виден прямо, так как должен выделяться отдельной строкой;

- концентрация сбора налога на конечной стадии усилит налоговое бремя для населения и малого бизнеса, который в своей большей части получает доходы от обслуживания населения. Это может создать непомерные налоговые нагрузки для малого и среднего бизнеса и населения.

Перечисленные положительные характеристики НДС в сравнении с налогом продаж не являются подробными.

Противники НДС указывают на существенные недостатки этого налога. Отрицательных качеств у НДС гораздо больше, чем у налога с продаж, недостатки НДС более значимы, чем его положительные стороны.

Отрицательные качества налога на добавленную стоимость:

- администрирование НДС является более сложным и дорогостоящим, издержки и налогоплательщиков и у налоговых органов достаточно велики. В свою очередь налог с продаж более прост в администрирование так как конструкция этого налога не предусматривает сложной цепочки налоговых вычетов;

– высокая степень отвлечения НДС оборотных средств, но выделение этого недостатка сомнительно, любой косвенный налог оплачивается потребителем;

– проблема добросовестности поставщиков. Проблема заключается в том, что если в процессе встречной проверки выяснится, что поставщик не доплачивал НДС или не платил его вовсе, то вычет контрагенту поставщика НДС из бюджета аннулируется. Это больше не недостаток НДС, а результат одного из элементов его методологической конструкции, а именно – процедуры возмещения. Данная процедура создала этому налогу коррупционную репутацию [7].

Сама конструкция НДС не только сомнительна, но и в чистом виде на практике не реализуема в принципе, потому что технология отражения в учёте добавленной стоимости как финансово-экономического результата невозможна. Значит, не может быть и объекта налогообложения. В результате вместо НДС на практике используются различные «суррогаты», которые выдаются за НДС [3].

Методология применения НДС не отработана и ее развитие идет исключительно эмпирическим путем. Необходимость внесения изменений в конструкцию НДС обусловлена двумя причинами: наличие выявленных или пока скрытых дефектов конструкции НДС и желание государства максимально использовать фискальную функцию НДС [8]. Стремление государства обеспечить максимальные поступления в бюджет по НДС превышает над целью построения справедливого и экономически обоснованного налогообложения, что только приводит к усложнению применения НДС [6].

В заключение проведенного сравнительного анализа двух налогов, их положительных и отрицательных сторон, видно, что очевидных преимуществ у налога с продаж перед НДС нет. Замена одного налога на другой финансовой выгоды государству не принесет, наоборот, при замене НДС на налог с продаж прогнозируется обратный результат – снижение доходов федерального бюджета с вытекающими отсюда негативными последствиями.

Налог на добавленную стоимость в силу своей конструкции имеет достаточно серьезные проблемы. Их решение возможно без отмены НДС или замены его на налог с продаж. Основное направление решения проблемы заключается в совершенствовании методологии НДС, реализация которого может осуществляться по двум путям.

В первом варианте предполагается перейти на практике к использованию в качестве налогооблагаемой базы суммы заработной платы прибыли [9-17].

Однако на практике измерить созданную продукцию показателем «добавленная стоимость» ещё никто не научился, методы расчёта этого показателя не существуют.

Следуя, данному варианту возникает то, что налогом облагается добавленную стоимость, то есть зарплата и прибыль, следовательно, будет возникать желание уменьшить налоговую базу, в первую очередь будет уменьшаться заработная плата, что приведет к социально-экономическим последствиям.

Согласно второму варианту следует отказаться от процедуры возмещения НДС, которая порождает криминальность налога. Отмена данной процедуры позволит уменьшить ставку налога. Появится возможность дифференциации налоговых ставок. Они могут быть разделены по отраслям, видам продукции, работ, услуг. Различия в налоговых ставках позволят проявить налогу на добавленную стоимость кроме фискальной стороны еще и стимулирующую сторону.

Налог на добавленную стоимость и налог с продаж идентичны по содержанию, но при этом незначительно различные по формальным признакам между собой. Они имеют одинаковые положительные и отрицательные стороны, которые могут проявляться по-разному. Основным различием между ними является налогооблагаемая база. Для НДС – часть стоимости, для налога с продаж – вся стоимость.

Облегчение администрирования оборотных налогов позволит по содержанию и по формальным признакам сблизить налог на добавленную стоимость и налог с продаж.

Список литературы

1. Алексей Савкин «Бизнес», № 42 (247) от 13 марта // URL:http://www.b-online.ru/articles/a_12292.shtml//
2. Аналитическая справка о правовом регулировании и о предложениях по совершенствованию налога на добавленную стоимость // [IV Всероссийский налоговый форум].
3. Зачем отбирают добавленное? Евгения Квитко // URL: <http://www.bolshoybusiness.ru/archive/46/1133/> (дата обращения: 20.09.19)
4. Минфин отказался вводить налог с продаж // URL: <http://lenta.ru/news/2012/02/01/notax/> (дата обращения: 20.09.19)
5. Мищенко В.В. О дефектах конструкции налога на добавленную стоимость и мерах по их устранению / В.В. Мищенко // Экономика и управление инновациями. – 2018. – № 3. – С. 60-77.
6. Мищенко В.В. Проблемы налоговой безопасности государства и их последствия / В.В. Мищенко // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 3 (104). – С. 94-98.
7. Мищенко В.В. Роль косвенного налогообложения в формировании доходов государственного бюджета / В.В. Мищенко // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 4 (93). – С. 38-41.
8. Мищенко В.В. Российская практика применения налога на добавленную стоимость: проблемы и возможные пути их решения / В.В.

Мищенко // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 4-2. – С. 245-251.

9. Налоговые споры: теория и практика. – 2006. – № 10 / Улучшенный НДС – альтернатива налогу с продаж// URL: <http://fin-buh.ru/text/28147-1.html/>

10. НДС и налог с продаж: доводы «за» и «против»// URL: <http://www.iep.ru/ru/kommentarii/nds-i-nalog-s-prodazh-dovody-za-i-protiv.html> (дата обращения: 20.09.19)

11. НДС сменит налог с продаж? // «Ведомости», 13.03.2006, № 42 (1569) // URL:http://www.ofdp.ru/news/_news130306at102212/full.shtml/ (дата обращения: 20.09.19)

12. Нужна ли отмена НДС в России // URL: <http://institutiones.com/general/1086-nuzhna-li-otmena-nds-v-rossii.html/> (дата обращения: 20.09.19)

13. Откуда есть пошел НДС // URL: <http://fingazeta.ru/taxes/otkuda-est-poshel-nds-173770/> (дата обращения: 20.09.19)

14. Практика применения НДС и налога с продаж в зарубежных странах. Евгений Воловик / URL: <http://fingazeta.ru/discuss/49959/> (дата обращения: 20.09.19)

15. Сопоставление НДС и налога с продаж / URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/44916/> (дата обращения: 20.09.19)

16. Сопоставление НДС и налога с продаж// URL:<http://www.klerk.ru/buh/articles/44916/> (дата обращения: 20.09.19)

17. URL: http://www.nalogforum.ru/rabmaterials_11.html/ (дата обращения: 20.09.19).

Козина Д.А., студент гр. ОУб-161
Научный руководитель: Бугрова С.М., к.э.н, доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одной из актуальных социально-экономических проблем Кемеровской области [1] является проблема жилищного фонда. Особое значение имеют проблемы, связанные с доступностью жилья, напрямую влияющие на качество жизни населения.

Для оценки текущей ситуации на рынке жилья необходимо проанализировать цены на рынке жилья и основные показатели уровня жизни. Анализ статистических данных, характеризующих жилищный фонд и уровень доходов населения Кемеровской области в 2019 г. приведены в таблице.

Таблица 1 – Ввод в действие жилых домов за счет бюджетных средств [2]

	Введено в действие жилых домов за счет бюджетных средств, тыс. м ² общей площади жилых помещений		в том числе за счет:			
			федерального бюджета		областного и местных бюджетов	
	всего	в % к соответствующему периоду	всего	в % к соответствующему периоду	всего	в % к соответствующему периоду
2018 г.						
I полугодие	7,2	24,5	2,2	19,1	5,0	28,0
Год	14,9	15,0	7,0	14,9	7,9	15,0
2019 г.						
I полугодие	6,9	95,3	3,8	169,2	3,1	62,3

По данным таблицы 1 можно сказать, что ввод в действие жилых домов в I полугодии 2019 г. сократился по сравнению с I полугодием 2018 г. на 0,3 тыс.м² и составил 6,9 тыс.м².

Таблица 2 – Динамика цен на рынке жилья в Кемеровской области [3]

	Средняя цена на 1м ² общей площади во II квартале 2019 г., рубли	В % к	
		I кварталу 2019 г.	IV кварталу 2018 г.
Первичный рынок			
все квартиры	47155	101,2	108,3
из них квартиры:			
среднего качества (типовые)	41056	100,9	101,5
улучшенного качества	47357	101,2	108,5
Вторичный рынок			
все квартиры	39867	98,4	100,3
из них квартиры:			
низкого качества	39641	99,4	115,9
среднего качества (типовые)	38448	98,8	101,2
улучшенного качества	41203	98,0	98,8

Из данных таблицы 2, следует, что во II квартале 2019 г. по сравнению с началом года цены на первичном рынке жилья по Кемеровской области увеличились в среднем на 8,3 %, на вторичном рынке соответственно на 0,3 %. Также разница цен между первичным и вторичным рынком составила лишь в 7288 рублей за 1 м².

Для понимания разницы между доходами и стоимостью жилья в Кемеровской области, рассмотрим показатели уровня жизни населения (табл. 3).

На основании данных таблицы 3, следует, что минимальный размер оплаты труда на начало 2018 года был принят в размере 9489 рублей, с 1 мая 2018 г. МРОТ увеличен до 11163 рублей. Денежные доходы в среднем на душу населения в 2018 году составили 22208 рублей, что на 1,6 %

выше, чем в 2017 году. Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций возросла за год на 16,5 % и достигла 38020 рублей.

Таблица 3 – Основные показатели уровня жизни населения за 2018 г. [4]

Показатели	2018 год	IV квартал 2019 г.
Денежные доходы (в среднем на душу населения), рублей	22208	24085
Реальные располагаемые денежные доходы (в % к соответствующему периоду предыдущего года)	93,4	94,1
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, рублей	38019,8	40898,8
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, в % к соответствующему периоду предыдущего года:		
номинальная	116,5	112,8
реальная	112,9	108,1

Следует отметить, что ипотечное кредитование сегодня доступно все большему проценту россиян, отчасти благодаря тому, что на рынке начали появляться социальные программы, повышающие доступность жилищных кредитов. Так же, власти региона продолжают реализовывать программы социальной поддержки отдельных категорий граждан. На учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях на конец 2018 г. состояли 50,2 тыс. семей, что на 12 % меньше чем на конец 2017 г. В 2018 г. 3,2 тыс. семей получили жилые помещения и улучшили жилищные условия, что на 36,6 % меньше, чем в 2017 г. (таблица 4).

По договорам социального найма 2018 г. получили квартиры 0,7 тыс. семей (23,3 % от общего числа семей, получивших и улучшивших свои жилищные условия). Число семей, купивших жилые помещения, составило 0,8 тыс., в том числе на средства федеральных субвенций – 0,4 тыс. семей, или 51,2 %, по ипотечному кредитованию – 0,2 тыс. семей, или 28 %. Вне очереди получили жилье 11 человек страдающих тяжелыми формами хронических заболеваний.

В течение 2019 года принято на учет 2,3 тыс. семей из них 0,5 тыс. (21 %) – малоимущие.

Таким образом, проведенный статистический анализ показал относительную недоступность жилья для населения Кемеровской области, недостаточность собственных доходов населения для самостоятельного приобретения жилья.

В государственной программе Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» утвержденной постановлением Правительства РФ в 2017 году № 1710 определена стратегическая цель государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах – создание комфортной среды обитания и жизнедеятельности для человека. На регио-

нальном уровне также приняты соответствующие региональные программы.

Таблица 4 – Число семей, улучшивших жилищные условия и состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, по отдельным категориям в 2018 г. [5]

	Получили жилые помещения	Состояли на учете на конец года
Всего семей, единиц	3184	50206
из них:		
участников Великой Отечественной войны	-	2
ветеранов боевых действий	50	1403
инвалидов боевых действий	4	10
семьи погибших (умерших) инвалидов войны, участников Великой Отечественной войны и ветеранов боевых действий	13	33
инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов	62	4215
военнослужащих - ветеранов Афганистана	2	36
многодетных семей	83	2277
молодых семей	230	7612
принимавших участие в работах по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС	3	35
вынужденных переселенцев	25	28
детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей	793	13433
проживающих в ветхом и аварийном жилфонде	263	5608
Из всех семей проживают в сельской местности	225	3226
из них:		
молодых семей	59	436
молодых специалистов	2	35

В рамках реализации национального проекта «Жилье и городская среда» на территории МО «Междуреченский городской округ» в 2019 году планируется обеспечить 34 семьи по следующим региональным мероприятиям:

- обеспечение жильём молодых семей ведомственной целевой программы «Оказание государственной поддержки гражданам в обеспечении жильем и оплате жилищно-коммунальных услуг» – 12 семей;
- обеспечение жильём отдельных категорий граждан в рамках Федерального закона № 5-ФЗ от 12.01.1995 г. «О ветеранах» – 2 семьи;
- обеспечение жильём социальных категорий граждан в рамках Закона Кемеровской области от 17.11.2006 г. №129-ОЗ «О категориях граждан, имеющих право на получение по договорам социального найма жилых помещений жилищного фонда Кемеровской области, и порядке предоставления им таких помещений» – 2 семьи;

– предоставление жилых помещений детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей – 18 семей [6].

Принимая во внимание относительную недоступность жилья, в качестве рекомендации можно отметить следующую необходимость мероприятий:

- развивать сферу кредитования населения;
- развивать межрегиональное сотрудничество по вопросу контроля граждан в долевом участии в строительстве в целях недопущения ситуации «обманутых дольщиков» путем создания единой системы межведомственного электронного взаимодействия;
- восстановить шкалу социальной справедливости при организации заработной платы на предприятиях и распределении доходов;
- организация участия населения региона в разработке предложений по решению жилищных проблем граждан.

Список литературы

1. Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов. Книга 2 / А. В. Курицын [и др.]. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2011. – 298 с.
2. Ввод в действие жилых домов за счет бюджетных средств. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kemerovostat.gks.ru/storage/mediabank/>
3. О динамике цен на рынке жилья в Кемеровской области во II квартале 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/resources/
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации (разработан Минэкономразвития России). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/resources/
5. Число семей, получивших жилье в 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/resources/
6. Муниципальное казенное учреждение «Комитет по жилищным вопросам». Доступное жилье. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mrech-kgv.ru/index.php/glavnaya/novosti/459-uvazhaemye-grazhdane>

Костенко О.В., магистрант гр. ФКмоз-181
Научный руководитель: Елонова К.А., старший преподаватель.
(КузГТУ, г. Кемерово)

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ОМС»

Общество с ограниченной ответственностью «АльфаСтрахование - ОМС» – одна из страховых компаний на федеральном рынке обязательного медицинского страхования (далее ОМС). Почти 28 лет она осуществляет организацию оказания медицинской помощи населению, контролирует качество медицинских услуг и обеспечивает защиту прав застрахованных граждан. По числу застрахованных лиц в системе ОМС, а это 14,79 млн. жителей России, страховая медицинская организация «АльфаСтрахование - ОМС» занимает 4 место в Российской Федерации. Лицензия ОС № 0193-01 ЦБ РФ на оказание услуг в сфере ОМС выдана компании бессрочно и позволяет осуществлять деятельность в 55 субъектах Российской Федерации [4].

Система обязательного медицинского страхования, как форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья, созданная с целью обеспечения конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи, закрепленных в статье 41 Конституции РФ. Федеральный Закон Российской Федерации от 29 ноября 2010 года №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (далее - Закон) является важнейшим нормативным правовым актом, регулирующим обязательное медицинское страхование. Именно Закон устанавливает правовые, экономические и организационные основы медицинского страхования населения, а также определяет средства ОМС в качестве одного из источников финансирования медицинских организаций, закладывает основы системы страховой модели финансирования здравоохранения в России [1-3, 5].

Застрахованные лица, страхователи, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, территориальные фонды, страховые медицинские организации и медицинские организации Законом определены в качестве субъектов и участников ОМС.

В настоящее время реализацию государственной политики в сфере ОМС, кроме Федерального фонда ОМС, осуществляют 86 территориальных фондов обязательного медицинского страхования.

Анализируя систему ОМС по Российской Федерации важно отметить, что на одного застрахованного в 2018 году в систему ОМС поступило страховых взносов 12 722,4 рубля, что больше, чем в 2017 году, на 1 081,4 рубля (9,3 %). Так на одного работающего застрахованного по ОМС поступило страховых взносов на ОМС 19 544,1 рубля, что больше, чем в 2017

году, на 1 802,5 рубля (10,2 %). На 1 неработающего – 7 789,1 рубля, что больше, чем в 2017 году, на 532,3 рубля (7,3 %).

Необходимо добавить, что в 2018 году в сфере ОМС медицинскую помощь оказывали в 85 субъектах Российской Федерации и в городе Байконур 9303 медицинских организаций, 36 страховых медицинских организаций (СМО) и их 205 филиалов.

В структуре поступлений средств в СМО основную долю составляют средства, перечисляемые территориальными фондами ОМС для оплаты медицинской помощи (в соответствии с договором о финансовом обеспечении ОМС). Так в 2018 году на эти цели поступило на 19,4% больше, чем в 2017 году – 1 784,0 млрд. рублей. На ведение дела СМО поступило 18,1 млрд. рублей (1,0 %).

В общей структуре расходования средств в 2018 году 98,5 % (1 834,4 млрд. рублей) составляют расходы на оплату медицинской помощи, оказанной застрахованным лицам в соответствии с заключенными с медицинскими организациями договорами на оказание и оплату медицинской помощи. На формирование собственных средств СМО в сфере ОМС направлено 20,3 млрд. рублей, или (1,1%).

На основании анализа отрасли обязательного медицинского страхования составлена матрица PEST-анализа – таблица 1. В результате определены основные возможности и угрозы внешней среды.

Таблица 1 – Матрица PEST-анализа

События/ факторы	Возможность/ Опасность	Вероятность события или проявления фактора (в %)	Важность фактора / события (от 1 до 10)	Влияние на отрасль
	(+/-)			
Политические				
1 Ограничение со стороны государства	+	25	3	75
2 ОМС - один из приоритетных проектов	-	20	10	-200
3 Большое число проверяющих органов	+	5	5	25
4 Изменение требований к организации процесса на законодательном уровне	-	50	5	-250
Экономические				
1 Высокий уровень конкуренции (только в Кемеровской области 1 конкурент на региональном рынке)	-	50	10	-500
2 Неравномерность спроса и предложения (в разные периоды времени преобладает либо то, либо другое)	-	10	7	-70
3 Возможность выхода на новые рынки (Абхазия)	+	40	3	30
Социальные				
1 Низкий уровень социального развития в территориях присутствия: уровень образования населения, уровень соц. обслуживания	-	10	4	-40
2 Предпочтение потребителей ДМС	+	20	7	140
3 Низкий уровень престижности профессии	-	20	5	-100
4 Недостаток рабочих и высококвалифицированных кадров	-	50	5	-250
Технологические				
1 Наличие доступного современного оборудования и передовых технологий	+	40	7	280
2 Наличие технологий для снижения себестоимости производства	+	30	5	150
3 Наличие инвестиций в инновационные проекты	-	30	3	-90

Анализ данных матрицы показал, что во всех группах факторов присутствуют те, которые в наибольшей степени влияют на развитие ОМС в целом, и каждой компании в частности. Наибольшее влияние оказывают экономические и социальные факторы. Важно отметить, что отрицательное влияние имеют: изменение требований к организации процесса на законодательном уровне, высокий уровень конкуренции, недостаток рабочих и высококвалифицированных кадров. Кроме того, значение модулей отрицательных факторов выше, чем положительных, значит их влияние значительно сильнее.

Для анализа конкурентоспособности определены следующие конкуренты: СОГАЗ-ВТБ, Росгосстрах Медицина, МАКС, РЕСО, Ингосстрах, Резерв, СПАССКИЕ ВОРОТА-М, АК БАРС-МЕД, НАДЕЖДА и прочие (рисунок 1). Конкурентоспособность страховых медицинских организаций на рынке ОМС при прочих равных условиях зависит от соотношения цены и качества обеспечиваемой ими медицинской помощи. Рассматриваемую конкуренцию можно разделить на несколько типов в зависимости от критериев, которыми руководствуются застрахованные лица при выборе СМО: конкуренция по уровню сервисных услуг или качеству сервиса, конкуренция по качеству медицинских услуг, оказываемых в рамках ОМС и т.д. Целесообразно учесть, что конкуренция стимулирует СМО на активную борьбу за клиентов, таким образом, обеспечивает заинтересованность страховых медицинских организаций в повышении качества и снижении цены медицинской помощи. Основными факторами отбора конкурентов стали: территория реализации продукции (СФО), численность и объемы реализации.

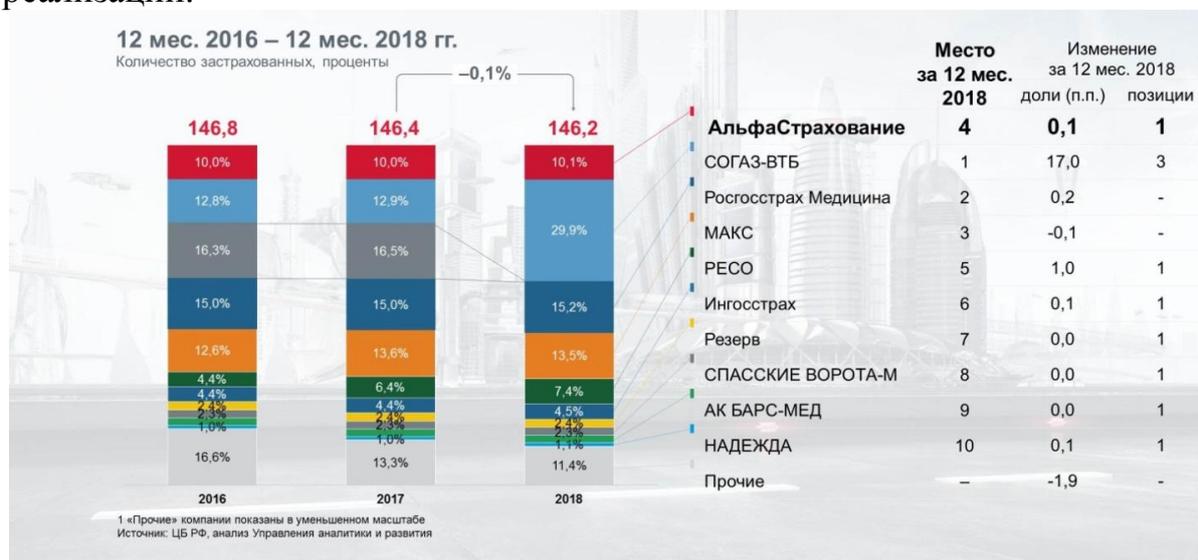


Рисунок 1 – Динамика долей рынка основных игроков ОМС

Динамика долей рынка основных игроков ОМС зависит от численности застрахованных. Анализируя рейтинг страховых медицинских организаций, видим, что слияние двух крупных компаний «СОГАЗ» и «ВТБ МС» в 2018 году позволило «АльфаСтрахование – ОМС» занять 4 место.

По силам конкуренции на рынке обязательного медицинского страхования была составлена таблица 2.

Таблица 2 – Силы конкуренции на рынке ОМС

	Силы конкуренции	Степень влияния	
		в настоящее время	в перспективе
1	Угроза вхождения в отрасль новых конкурентов	слабая	сохранится
2	Отраслевая конкуренция	сильная	сохранится
3	Рыночная власть клиентов	сильная	сохранится
4	Законодательство	средняя	сохранится
5	Угроза появления товаров заменителей (ДМС)	сильная	будет расти

Таким образом, анализ пяти сил конкуренции по Портеру показал, что у трех из них на данном этапе сильная степень влияния, которая в ближайшее время сохранится, только у одной – будет расти. По одному показателю (угроза вхождения в отрасль новых конкурентов) степень влияния слабая, и она сохранится. По одному показателю (Законодательство) степень влияния средняя, которая также сохранится, так как государство, как инициатор рассматриваемой системы, заинтересовано в обеспечении ее высокой финансовой устойчивости.

Несмотря на то, что государство определяет политику развития системы ОМС, в настоящее время стратегия стимулирования СМО направлена на поиск оптимального соотношения цены и качества медицинских услуг, а также пациентоориентированного подхода в их предоставлении (развитие института страховых представителей).

На основании характеристики деятельности ООО «АльфаСтрахование – ОМС» составлена таблица SNW-анализа – таблица 3.

Таблица 3 – SNW-анализ ООО «АльфаСтрахование- ОМС»

Наименование стратегической позиции	сильная S (Strong)	нейтральная N (Neutral)	слабая W (Weak)
1. Стратегия развития организации	+	x ←	
2. Организационная структура	x+		
3. Продукты компании		x +	
4. Персонал	+	x ←	
5. Состояние системы маркетинга	+	x ←	
- Рынки сбыта		x +	
- Система ценообразования		+ ←	x
- Программы лояльности	+	x ←	
- Концепция продвижения		+ ←	x
- Своевременная аналитика/прогнозирование		+ ←	x
- Торговые марки, бренды	+	x ←	
- Наличие сайта		+ ←	x
6. Финансы	x+		
7. Корпоративная культура	x+		
8. Отношения с органами власти	x +		

Анализ данных, представленных в таблице 3, позволяет сделать следующие выводы. По четырем показателям из восьми сильная стратегическая позиция, по четырем – нейтральная. Изучение состояния маркетинга показало, что из выделенных семи критериев только три находятся на нейтральной позиции, остальные – на слабой. Результаты данного анализа подтверждают и дополняют выводы, полученные в процессе определения сильных и слабых сторон организации.

В целом конкуренция за привлечение застрахованных в системе ОМС обеспечивает условия деятельности и развитие компании. Количество застрахованных лиц влияет на приток средств, а, следовательно, на финансовую устойчивость. Таким образом, анализ свидетельствует о том, что состояние страховой медицинской организации ООО «АльфаСтрахование – ОМС» (4 место по количеству застрахованных лиц) на данном этапе характеризуется стабильностью и развитием ряда проектов.

Список литературы

1. Егорова, О.В. Анализ методов оценки эффективности рекламной кампании [Электронный ресурс] / О.В. Егорова // <https://www.rae.ru/forum2012/pdf/1419.pdf>.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994 – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ - Загл. с экрана. (27.11.2018)
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента: 3-е изд. / Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2012. – 672 с.
4. Официальный сайт ООО «АльфаСтрахование-ОМС» <https://alfastrahoms.ru/about/general/finsresults/>
5. Официальный сайт ФФ ОМС <http://ffoms.ru/system-oms/>

Косых Маргарита Александровна, магистрант гр. УУмоз-171
Научный руководитель – Тюленева Татьяна Александровна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ «FAST CLOSE» ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ОПЕРАТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Внедрение управленческого учета сегодня является одной из наиболее обсуждаемых тем в практике управления. Конкурентоспособность современного предприятия невозможна без хорошо налаженной системы управленческого учета и отчетности на всех уровнях управления [3].

Однако зачастую у предприятий возникают трудности с оперативностью предоставления информации управленческого учета высшему руководству.

На многих предприятиях отчетная информация формируется, в первую очередь, для предоставления информации налоговым органам и органам статистики, только потом – для руководства. Несвоевременное предоставление оперативных данных вынуждает руководство искать способы сокращения сроков подготовки отчетности.

Для того, чтобы данные управленческого учета предоставлялись своевременно, руководители прибегают к внедрению в деятельность предприятия системы «fast close», что дословно означает «быстрое закрытие».

Существует несколько причин того, почему специалистам не удается вовремя подготовить отчетность.

Например, бухгалтерия объясняет поздние сроки отчетности тем, что на дату составления отчетности в бухгалтерии отсутствует часть документов и подписанных актов сверок взаиморасчетов с контрагентами. Но, как правило, в таком случае задержку вызывают другие факторы:

- перепроверка отчетов других подразделений;
- сверка остатков на складе и согласно данным учета;
- формирование оценочных обязательств;
- формирование резервов;
- проведение проверочных и аудиторских процедур;
- исправление недочетов, выявленных в ходе проведения аудита;
- оформление и публикация отчетности.

Однако продление сроков отчетности не гарантирует отсутствие исправлений в следующем году, и поэтому является бесполезным.

При организации на предприятии системы «fast close» операции признаются без документов. Основная задача заключается в том, чтобы свести количество таких операций к минимуму.

Таким образом, проблема недостающих документов имеет решение. Предполагается назначить ответственное лицо, в обязанности которого будет входить контроль над входящими и исходящими документами, а также передача документов и сведений в срок. Например, за документы от покупателей будут отвечать специалисты по реализации продукции, по поставщикам – специалисты по закупке сырья, специалисты по снабжению. Для того, чтобы персонал был мотивирован в своевременном получении и предоставлении документов, рекомендуется привязать эту обязанность к премиальной части заработной платы согласовать поставленный вопрос с работниками. После получения согласия работников необходимо внести дополнения в должностную инструкцию или оформить дополнительное соглашение к трудовому договору, где переменная часть заработной платы будет зависеть от соблюдения документальной дисциплины.

Если возникают проблемы с территориально удаленными покупателями и поставщиками, то для ускорения предоставления оригиналов документов используется «метод условных начислений».

Суть метода заключается в том, что бухгалтер при подготовке отчета условно учитывает расходы, хотя первичная документация по этим расходам еще не предоставлена. Этот способ позволяет в короткие сроки отразить операции, оказывающие воздействие на финансовый результат именно того периода, в который указанные операции были совершены. Что касается реализации, то Налоговым кодексом Российской Федерации установлено, что при учете доходов от реализации датой получения дохода является дата реализации товаров, независимо от даты фактического поступления денежных средств [1]. Обычно уже в последний день отчетного периода известна приблизительная сумма по операциям.

Применение «метода условных начислений» можно использовать только при соблюдении таких условий, как:

- наличие всех копий документов или их проекты с точно определенными основными финансовыми параметрами;
- бухгалтер имеет достаточный объем информации, подтверждающей возникновение хозяйственных операций;
- бухгалтер может получить данные из расчета прогнозируемой или запланированной суммы расходов или доходов (например, арендная плата, электроэнергия, амортизация, авансы по налогу на имущество и пр.)
- последующий контроль за поступлением недостающих оригиналов документов.

Переход на «быстрое закрытие» предполагает осуществление ряда действий:

- разработка графика документооборота;
- утверждение методологии отражения операций в управленческом учете;
- утверждение регламента закрытия управленческого учета.

Быстрое закрытие периода в управленческом учете можно осуществить в несколько этапов.

Этап 1 – Предварительный. Первоначально необходимо провести инвентаризацию. Так, для составления управленческого баланса и отчета о движении денежных средств нужно провести инвентаризацию денежных средств, основных средств, нематериальных активов, запасов, обязательств. Если для руководства наиболее важным отчетом является отчет о прибылях и убытках, то нужно проверить правильность формирования выручки, себестоимости, прочих доходов и прочих расходов. Вся первичная документация должна быть передана ответственными лицами в бухгалтерию для принятия к учету. Для документов, поступивших после утвержденной даты, необходимо сформировать резерв.

Этап 2 – Главный. Предполагает отражение в учете хозяйственных операций. Затем необходимо убедиться, все ли операции отражены в

управленческом учете за отчетный период. Для этого проверяются сальдо и обороты по оборотно-сальдовой ведомости. Далее проводится горизонтальный и вертикальный анализ расходов по статьям. По всем отклонениям необходимо составить обоснования, которые поспособствуют выявлению механических ошибок в вычислении.

Этап 3 – Окончательный. На третьем этапе управленческая отчетность формируется, проверяется, корректируется. Корректировки, возникшие благодаря методу условного начисления, должны быть регламентированы специальным механизмом. Для этого необходимо ввести в управленческий план счетов специальные субсчета для отражения операций без документов. Способ отражения хозяйственных операций и управленческий план счетов лучше всего закрепить в учетной политике компании. Далее осуществляется консолидация данных. При консолидации отчетности по группе компаний необходимо исключить внутригрупповые обороты и оформить соответствующие корректировки.

В ходе разработки графика документооборота изначально необходимо утвердить даты предоставления управленческой отчетности. То есть, если руководителям необходимо получать управленческую отчетность ежемесячно не позднее десятого рабочего дня, то все операции нужно отразить не позднее пятого рабочего дня [2, 4-6].

Также, для своевременного оформления управленческой отчетности необходимо определить контрольные точки закрытия отчетного периода по конкретным датам.

И, наконец, необходимо закрепить в регламентах сроки отражения первичных документов в информационной системе.

Для удобства график документа можно оформить в виде таблиц. А чтобы меры были эффективны, необходимо их закрепить в учетной политике или других регламентах.

Таким образом, каждое предприятие выбирает для себя наиболее подходящие механизмы для достижения поставленной цели в наиболее короткие сроки.

Как уже отмечалось, задача сокращения сроков подготовки финансовой отчетности охватывает все бизнес-процессы, происходящие в компании, поэтому успешное внедрение системы «fast close» («быстрое закрытие») во многом зависит от поддержки со стороны руководителей и от понимания актуальности вопроса персоналом.

Организация такой системы требует проведения подготовительной работы среди сотрудников в целях разъяснения ее задач. Для большего понимания рационально проводить семинары и презентации.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019). – Ст. 271. [Электронный ресурс] / URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/a71c27c043a9c3c61a550ae0baa29c34c800f1e2/

2. Приказ Минфина России от 13.12.2010 № 167н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N 19691). [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=179201&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.4152985576970566#07823511416921682>
3. Тюленева Т.А. Формирование системы управленческого учета на промышленных предприятиях: монография / Т.А. Тюленева – Москва: РУСАЙНС, 2016. – 151 с.
4. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598).
5. Круковская Т. А. Организация управленческого учета на предприятиях химической промышленности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Новосибирский государственный университет экономики и управления. Новосибирск, 2006.
6. Bragg S.M. Fast close: a guide to closing the books quickly / Steven M. Bragg – The United States of America, 2005. – 238 с.

Кудреватых Наталья Владимировна, директор ИЭиУ, к.э.н., доцент
Тихонов Никита Сергеевич, студент гр. БЭс-152
(КузГТУ, г. Кемерово)

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

В современной экономике цель каждого предприятия – разработать и внедрить такую финансово-экономическую и сбытовую стратегию, которая позволит увеличить конкурентоспособность своей организации в том секторе, котором она осуществляет свою деятельность, что приведет к росту прибыли [1].

Конкуренция является неотъемлемой частью рыночной экономики. Согласно статье 4 ФЗ «О защите конкуренции» от 26.06.2016 № 135-ФЗ под конкуренцией понимается соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из этих экономических единиц исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке влиять на общие условия обращения товаров, работ, услуг на соответствующем рынке [2].

Оценить конкурентоспособность розничных компаний задача не из легких. Во-первых, это связано с объективной невозможностью получить

полную и достоверную информацию о функционировании торговой сети. Во-вторых, на конкурентоспособность торговой отрасли оказывает множество факторов, имеющих нестабильный характер: рыночный спрос, затраты на транспортировку товаров и рекламу, конкуренция (в частности, с аналогами других торговых сетей) и др. [2].

В данной работе предлагается оценить конкурентные позиции крупных торговых сетей, как активных участников продовольственного рынка. Очевидно, что данная оценка невозможна без применения сравнительного подхода. В связи с этим, предлагается использовать информацию таких крупных торговых сетей, как ПАО «Лента», ПАО «МАГНИТ» и ООО «О'КЕЙ».

ПАО «Лента» – одна из крупнейших розничных сетей в России и первая по размеру сеть гипермаркетов в стране. Компания была основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 246 гипермаркетами в 88 городах России и 129 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Урале и Центральном регионе с общей торговой площадью 1471509 м². Средний гипермаркет «Ленты» имеет 5500 м² торговой площади. Средний супермаркет «Ленты» имеет 800 м² торговой площади. Компания оперирует двенадцатью распределительными центрами и имеет более 14,4 миллионов активных держателей карт лояльности – 96% всех продаж в магазинах «Ленты» осуществляются с использованием таких карт.

По состоянию на 31 декабря 2018 г., число штатных сотрудников «Ленты» составляет 45759 человек [3].

Компания «О'КЕЙ» также входит в число крупнейших розничных сетей России. Она присутствует на рынке более 15 лет – в 2002 году открылся первый гипермаркет «О'КЕЙ» в Санкт-Петербурге. В 2005 сеть стала федеральной. В 2010 году «О'КЕЙ» разместила свои акции на Лондонской фондовой бирже. Группа представлена двумя форматами: гипермаркетами под брендом «ООО «О'Кей» и дискаунтерами «ДА!» [4].

И ПАО «Магнит» является крупнейшей розничной сетью России. Она функционирует в 65 субъектах РФ. Торговая сеть насчитывает 14232 магазина в формате «у дома», 466 супермаркетов и 5187 магазинов «Магнит Косметик». Эта сеть существует более 25 лет и остается востребованной на рынке Российской Федерации [5].

Для оценки конкурентных позиций используем ряд финансовых показателей. Одним из важнейших показателей для предприятий продовольственного рынка является выручка (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика выручки торговых сетей, млн. руб. [3-5]

Торговая сеть	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017/2015	
				Абсолютное отклонение	Темп роста, %
ПАО «Лента»	252763	306352	365178	+112415	144,47
ПАО «Магнит»	950613	1074811	1143314	+192701	120,27
ООО «О'Кей»	161259	174082	176 30	+14771	109,16

Как видно из данных таблицы 1, за период 2015-2017 гг. наибольший рост объема выручки приходится на торговые сети «Лента» (прирост составил 44,47 %, в то время как в торговой сети «О'Кей» 9,16 %). В абсолютном выражении в 2017г. ПАО «Лента» имела выручку больше на 112 415 млн. руб., чем в 2015 г., что в 2 раза больше, чем ООО «О'Кей» выручила за аналогичный период.

По показателю выручки, абсолютным лидером является торговая сеть ПАО «Магнит». Размер выручки превышает в 3 раза аналогичный показатель ПАО «Лента» и почти в 6,5 раз – ООО «О'Кей». Успех ПАО «Магнит» связан с более глубоким изучением рынка, предоставления такой продукции, которая в наибольшей степени удовлетворяет запросы потребителей, а также рассредоточением торговых предприятий во всех районах (Магнит семейный, Магнит у дома, Магнит косметик).

Очевидно, что по показателю выручки, ПАО «Магнит» имеет максимальные конкурентные преимущества.

Далее проанализируем не менее важный финансовый показатель деятельности торговых сетей как рентабельность.

В частности, предлагается оценить рентабельность активов и рентабельность продаж по чистой прибыли, исходя из финансовой отчетности сравниваемых организаций. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика показателей рентабельности торговых сетей по данным 2017 г. [3-5]

Показатель	Чистая прибыль (убыток), млн. руб.	Выручка, млн. руб.	Активы, млн. руб.	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %
ПАО «Лента»	13264	365178	246730	3,63	5,37
ПАО «Магнит»	35539	1143314	526325	3,11	6,75
ООО «О'Кей»	- 1638	176030	63958	-0,93	-2,56

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что максимальная рентабельность продаж наблюдается в ПАО «Лента» (3,63 %).

Однако, максимальный показатель рентабельности активов в ПАО «Магнит» (5,37 %) – с каждого рубля вложенного в активы компании, инвестор получает более 5 копеек чистой прибыли.

Отрицательным моментом работы ООО «О'Кей» является наличие чистого убытка в размере 1638 тыс. руб. Данный аспект крайне негативно влияет на конкурентные позиции торговой сети.

Третий показатель, позволяющий организации быть конкурентоспособной и не уйти с рынка, – автономность от заемных средств.

При наличии у организаций избытка заемных средств начинает увеличиваться цена на товары и, тем самым торговая сеть теряет своих клиентов и долю на рынке.

Данные негативные факторы могут привести к полной потере рынка и, как следствием, банкротству.

В таблице 3 представлены данные о зависимости торговых сетей от заемных средств.

Таблица 3 – Зависимость торговых сетей от заемных средств (по данным 2017 г.) [3-5]

Показатель	Собственные средства, млн. руб.	Активы, млн. руб.	Коэффициент автономии
ПАО «Лента»	71787	246730	0,29
ПАО «Магнит»	259307	526325	0,49
ООО «О'Кей»	5278	63958	0,08

Из данных таблицы 3 следует, что только торговая сеть ПАО «Магнит» имеет достаточный уровень собственных средств и находится в наименьшей зависимости от заемных источников (Нормативное значение для России составляет 0,5).

В то же время, ПАО «Лента» и ПАО «Магнит» располагают недостаточным объемом собственного капитала.

Таким образом, анализируя конкурентные позиции при помощи ряда показателей, можно констатировать, что среди анализируемых торговых сетей лидером является ПАО «Магнит». Но, несмотря на это, конкуренцию данной торговой сети составляет ПАО «Лента» по таким показателям, как темп роста выручки, рентабельность продаж.

Данная ситуация положительно сказывается на развитие продовольственного рынка страны. Наличие сильных конкурентов требует от предприятия применения различных способов привлечения покупателей, что, в свою очередь, влечет за собой и снижение цен.

Список литературы

1. Пальцев, А.С. Оценка конкурентных позиций АО «СУЭК-КУЗБАСС» на угольном рынке Кузбасса / А.С. Пальцев, Н.В. Кудреватых. – Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования «Конкуренция и монополия». – КузГТУ, Кемерово, 2018.
2. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 18.07.2019) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.07.2019) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 13.09.2019).
3. Официальный сайт компании ПАО «Лента». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lentainvestor.com/ru> (дата обращения: 16.09.2019).
4. Официальный сайт компании ООО «О'Кей». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.okmarket.ru> (дата обращения: 13.09.2019).

5. Официальный сайт компании ПАО «Магнит». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://magnit-info.ru> (дата обращения: 16.09.2019).

Куликов Михаил Васильевич, студент гр. ФМ 3-1
Научный руководитель – Коряков Алексей Георгиевич, д.э.н., профессор
(Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПОСРЕДСТВОМ ЕГО ДИВЕРСИФИКАЦИИ

В настоящее время проблематика диверсификации оборонно-промышленного комплекса страны (далее – ОПК) является наиболее обсуждаемой в экспертной среде и, безусловно, актуальной. Первоочередные задачи и контрольные цифры, поставленные Президентом РФ в конце 2016-ого года по наращиванию доли выпуска гражданской продукции, имеют приоритетный характер для входящих в ОПК предприятий. Их конкурентоспособность и устойчивость функционирования в ближайшем будущем во многом определяется тем, смогут ли они создать у себя условия для выпуска продукции гражданского и двойного назначения в объеме 50 % и более от общего валового выпуска. Предыдущая попытка, именуемая конверсией, предпринималась более 30 лет назад еще в СССР и, как известно, оказалась неудачной. Предыдущий хозяйственный опыт, а также современные управленческие подходы, доказавшие свою эффективность, должны позволить решить поставленные задачи диверсификации ОПК на удовлетворительном уровне. Тем более, что опыт таких стран как США и Китай наглядно демонстрирует, что задачи диверсификации оборонных предприятий можно решать вполне успешно, выводя их за счет этого на траекторию устойчивого развития и повышая их конкурентоспособность на рынке.

Сложившаяся ситуация в оборонно-промышленном комплексе

Оборонно-промышленный комплекс (далее – ОПК) всегда был приоритетным направлением развития промышленности Российской Федерации. Начиная с момента образования государства, прежде всего, необходимо было обеспечить себе безопасность и стабильность. Наиболее остро вопросы безопасности встали перед нашей страной во второй половине XX века. И с тех пор международное сообщество проявляет активный и неиссякаемый интерес к политическим намерениям нашего государства. Но для сохранения геополитической и территориальной стабильности и устойчивости, а также урегулирования военных конфликтов Российская Федерация уделяла особое внимание вопросам национальной безопасности. Это объясняет ежегодное увеличение расходов бюджета РФ на национальную оборону, что представлено на рис. 1.



Рисунок 1 - Динамика расходов бюджета РФ на национальную оборону (составлено автором на основе [1])

Анализ данных позволяет выявить явный, но непропорциональный рост расходов с 2010-ого по 2016-ый год на обеспечение государством национальной безопасности. Однако связано это, прежде всего, с реализацией государственной программы вооружения на 2011-2020 годы, приоритетной задачей которой выступает оснащение российских вооруженных сил передовым высокотехнологичным оборудованием, способным придать Российской армии новый международный облик. Важно отметить, что бюджет столь крупномасштабного проекта составляет 20 триллионов рублей [2]. Но уже по итогу 2018 года совокупные затраты превысили планируемый бюджет более чем на 500 млрд. руб. Наиболее резкое повышение затрат можно заметить в 2015-ом году, чему частично поспособствовали присоединение полуострова Крым к Российской Федерации и последовавшие санкции в отношении нашей страны. Ограничительные меры со стороны западных государств и продолжительные скачки валютных курсов непосредственно коснулись поставок военной продукции в России, а под угрозами срыва оказались также совместные проекты отечественных и зарубежных компаний, что привело к рекордному в рассматриваемом периоде увеличению расходов на национальную оборону на 28 %. Однако неизбежным является сокращение государственного оборонного заказа в связи с прохождением пика заказов со стороны Министерства обороны. Новый вектор задан ещё в 2017-ом году, когда было зафиксировано сокращение расходов на 24 %. В последующий год тенденция сохранилась, и затраты также снизились, но уже на 1 %. Однако в долгосрочной перспективе неизменяемость сложившейся ситуации негативно отразится на бизнес-

сфере, занимающаяся в области ОПК: недозагруженность мощностей в промышленных цехах приведёт к неблагоприятным последствиям как для рабочего населения, так и для государства как системной структуры. В этой связи государственными органами было разработано стратегическое решение – программа диверсификация производства ОПК.

В декабре 2016-ого года Президентом Российской Федерации была поставлена задача перед отечественной оборонной промышленностью: довести к 2020 году долю гражданской продукции от общего объема производства российского ОПК не менее чем до 17 %, к 2025 году – до 30 %, к 2030 году – до 50 % [3]. Но сегодня её реализация носит прогрессивный и ускоренный характер, что демонстрирует рис. 2.



Рисунок 2 – Прогноз достижения поставленных Президентом РФ задач по выпуску гражданской продукции (составлено автором на основе [3, 4])

Анализ графика показывает, что прогнозируемое к 2020-ому году значение было достигнуто ещё в 2017-ом году. Движение по этому пути позволит нарастить необходимую, итоговую долю выпуска предприятиями ОПК гражданской продукции в середине 2027-ого года, согласно прогнозу автора. Однако постепенное наращивание гражданской продукции должно носить системный характер, отличающийся всесторонним взаимодействием как межгосударственных организаций, так и оборонных предприятий с потенциальными клиентами.

Система управления диверсификацией ОПК

Как уже было выявлено ранее, снижение государственного оборонного заказа для предприятий ОПК должно сопровождаться наращиванием выпуска гражданской продукции, дабы компании не стояли на грани банк-

ротства и способствовали устойчивому росту национальной экономики. Характерный рост будет сопровождаться и для самих предприятий. Так, согласно матрице И. Ансоффа, разработанная со стороны государственных органов власти программа будет соответствовать стратегии диверсифицированного роста, а именно – стратегии горизонтальной диверсификации. Стоит отметить, что для компаний вектор диверсификации подразумевает под собой выход с новым продуктом на новые, неизведанные ранее рынки. Поэтому в одиночку им довольно сложно будет обеспечить полномасштабное пополнение ассортимента выпускаемых и реализуемых товаров гражданского назначения. В этой связи наиболее верным решением обострившейся проблемы будет выступать активное и всестороннее использование модели государственно-частного партнёрства, а в ряде случаев она может приобретать форму муниципально-частного партнёрства. Примечательно, что логика применения данного механизма на практике подсказывает, что методологической основой для этого будут выступать методы и инструменты проектного управления [5, 7]. Учитывая сложность поставленной перед отечественной оборонной промышленностью задачи, полноценная реализация крупномасштабного проекта без государственной материальной, кадровой, технической и юридической поддержки не представляется возможной. Ведь сегодня основная цель заключается не в переоборудовании предприятий как таковых, а налаживание выпуска высококачественных и высокотехнологичных товаров гражданского и двойного назначения, востребованность которых будет проявляться со стороны не только российского предпринимателя, но и международного бизнес-сообщества. Безусловно, оборонные промышленные предприятия при переходе на производство гражданской продукции столкнутся с рядом проблем: сокращение или приостановка производственных циклов, понижение уровня рентабельности операционной деятельности, перевод работников на сокращённую рабочую неделю или сокращение рабочего штата и т. д. Для страны это повышает угрозы социальной и политической стабильности, ведь на предприятиях ОПК занято около 2 млн. человек [6, 8]. Для самих же компаний остро встают вопросы экономической устойчивости и конкурентоспособности в гражданском секторе, поэтому наиболее важная роль будет отводиться построению и налаживанию системы маркетинговых коммуникаций со всесторонними посредниками и дистрибьютерами. Формирование маркетинговой концепции и корпоративной культуры позволят создать продукт, высокая ценность которого будет пользоваться большим спросом среди потребителей, а доходы от его реализации покроют производственные и транзакционные издержки и поспособствуют выходу фирмы на новый, международный уровень.

Таким образом, системность в решении острых и насущных проблем должна исходить из намерений как государственных органов, так и оборонных компаний: только конструктивное взаимодействие позволит плавно перейти к многообещающему выпуску продукции гражданского и

двойного назначения на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. При этом, активное использование модели государственно-частного партнёрства позволит достигнуть планируемые показатели раньше установленного срока, а высококвалифицированный менеджмент получит эффективный результат в виде увеличения рентабельности и повышения финансово-экономической стабильности функционирования предприятия [9-11].

Список литературы

1. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета (данные с 1 января 2006 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://minfin.ru/ru/statistics/fedbud/?id_65=80041&page_id=3847&popup=Y&area_id=65 (дата обращения: 15.08.2019 г.).
2. Государственные программы вооружения России. Досье // ТАСС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/info/4987920> (дата обращения: 04.09.2019 г.).
3. Доля гражданской продукции в производстве предприятий ОПК превысила 18 % в 2018 году // ТАСС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/6312930> (дата обращения: 22.08.2019 г.).
4. Доля гражданской продукции в ОПК в 2019 году составляет 21% // ТАСС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/6458530> (дата обращения: 22.08.2019 г.).
5. Коряков А.Г. Особенности развития российских мусороперерабатывающих кластеров посредством имплементации инструментов проектного управления / А.Г. Коряков, М.В. Куликов // Экономика и управление инновациями. – 2018. – № 4. – С. 16-27.
6. Довгучиц С.И. Проблемы диверсификации оборонно-промышленного комплекса и пути их решения / С.И. Довгучиц, Д.А. Журенков // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2017. – № 4. – С. 7-17.
7. Коряков А.Г. Этапы реализации и содержание программы государственной поддержки устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Бизнес в законе. – 2012. – № 4. – С. 115-117.
8. Коряков А.Г. Факторы экономической устойчивости и развития предприятий / А.Г. Коряков // Налоги и налогообложение. – 2012. – № 5. – С. 55-61.
9. Коряков А.Г. Исследование подходов к созданию механизма государственного стимулирования устойчивого развития химических предприятий / А.Г. Коряков, А.А. Логинов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 277-281.
10. Коряков А.Г. Методические подходы к моделированию устойчивого развития промышленных предприятий / А.Г. Коряков // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 3. – С. 36-40.

11. Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов. Книга 2 / А. В. Курицын [и др.]. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2011. – 298 с.

Левшов Илья Александрович, студент гр. АОБ-161
Научный руководитель – Тюленева Татьяна Александровна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ПРИМЕНЕНИЕ РЕАКТИВНЫХ И УПРЕЖДАЮЩИХ МЕТОДОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КАРТЕЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ С НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ

Противодействие картелям становится важным инструментом по обеспечению национальной безопасности. Как показывает практика, картели причиняют вред интересам государства именно в сфере обеспечения национальной безопасности. Они активно действуют в сферах государственного оборонного заказа, добычи водных биологических ресурсов, продажи и производства фармацевтической продукции, строительства электростанций, дорог и медицинских учреждений, снабжения продуктами питания и обмундированием силовых министерств и ведомств страны, обеспечения продовольствием населения.

Деятельность картелей, как правило, тщательно скрывается, поэтому изначальное выявление картелей и стратегии, используемые конкурентными ведомствами на начальном этапе расследования, имеют важнейшее значение для эффективного применения антикартельных норм права. Задача конкурентных ведомств – повысить возможности расследования в плане выявления картелей, обеспечить проведение расследования, требующего значительных усилий, и правильно определить приоритетные моменты правоприменения с целью наиболее эффективного использования наличных ресурсов.

В мировой практике борьбы с недобросовестной конкуренцией приветствуется [1], если конкурентные ведомства используют разнообразные методы и методики обнаружения картелей, комбинируя упреждающие и реактивные меры, что повышает вероятность раскрытия картелей и демонстрирует возможности ведомства по правоприменению.

Если риск обнаружения картеля конкурентным ведомством незначителен, участники картеля не мотивированы информировать ведомство о картельном поведении компаний на рынке, поскольку преимущества участия в картеле могут быть весьма существенными.

Реактивные методы обнаружения и расследования, как правило, зависят от некоторого внешнего события, после которого ведомству становится известно о проблеме и оно может начать расследование. Реактивные методы обнаружения часто подразумевают получение заявления о смягче-

нии наказания или наличие информатора или корпоративного информатора.

Первый метод, с помощью которого ведомство может узнать о существовании картеля – претензия пострадавшей стороны, как правило, покупателя, прямого или через посредников, картелизованных товаров, или конкурента, который не вошел в состав картеля. Кроме того, претензию может подать любой гражданин, узнавший о проблеме или подозревающий о возможном картеле.

Конкурентные ведомства могут также узнать о деятельности картеля посредством сведений, полученных от информатора или корпоративного информатора. «Инсайдер» (сотрудник компании, имеющий доступ к конфиденциальной информации в силу служебного положения), обычно настоящий или бывший сотрудник компании, сообщивший конкурентному ведомству о картельной деятельности, нарушающей законодательство. Такие индивидуумы всегда нуждаются в предоставлении гарантий конфиденциальности и анонимности. В некоторых юрисдикциях, лицам, раскрывшим информацию подобного характера, предоставляется правовая защита от наказаний и увольнения работодателем.

Корпоративные информаторы – это, как правило, настоящий или бывший сотрудник компании, по какой-либо причине обиженный на работодателя, например, из-за понижения по службе или увольнения. На практике корпоративными информаторами часто бывают бывшие сотрудники, и может пройти достаточно много времени с того момента, как им стало известно о деятельности картеля, поэтому многие обличительные документы могут уже отсутствовать.

Информаторы часто располагают внутренней информацией о картеле, которую нельзя добыть из других источников. Они могут согласиться работать секретно и им можно дать указание провести дальнейшее исследование, в форме секретного сбора информации от имени ведомства. Внедрение секретного агента, если это допускается нормами права, может быть мощным инструментом расследования; однако в этом случае права и обязанности ведомства и информатора жестко регулируются в связи с риском разоблачения, которому подвергается информатор в таких обстоятельствах.

Для некоторых ведомств, особенно у которых имеются программы смягчения наказания, реактивные методы могут быть достаточным средством обнаружения картелей при условии обеспечения адекватной базы для успешного расследования и достаточного количества разнообразных дел. Однако, как правило, этого не происходит, и даже наиболее активные ведомства имеют периоды затишья. Ведомства, как правило, стремятся также использовать упреждающие методы обнаружения картелей: иницируются непосредственно ведомствами без влияния внешних событий. Упреждающие методы включают объявление о периоде предоставления смягчения наказания, использования экономических исследований и изу-

чения конъюнктуры рынка, отслеживание отдельных лиц и материалов СМИ, налаживание контактов, внедрение агентов и информирование.

Для некоторых ведомств, особенно у которых имеются программы смягчения наказания, реактивные методы могут быть достаточным средством обнаружения картелей при условии обеспечения адекватной базы для успешного расследования и достаточного количества разнообразных дел. Однако, как правило, этого не происходит, и даже наиболее активные ведомства имеют периоды затишья. Ведомства, как правило, стремятся также использовать упреждающие методы обнаружения картелей: иницируются непосредственно ведомствами без влияния внешних событий. Упреждающие методы включают объявление о периоде предоставления смягчения наказания, использования экономических исследований и изучения конъюнктуры рынка, отслеживание отдельных лиц и материалов СМИ, налаживание контактов, внедрение агентов и информирование.

Ведомства стремятся использовать упреждающие методы по ряду причин:

- в какой-то момент программы смягчения наказания не приводят к значительным делам. В этой связи, ведомствам требуется доказать способность упреждающего ведения дел, чтобы сдерживание оставалось важным фактором. Успех программ смягчения наказания зависит от угрозы обнаружения и наказания, даже если никто не подает заявлений;

- ведомство может вести параллельные расследования в одной отрасли;

- ведомство может получить новые полномочия и стремиться реализовать их на практике, чтобы подчеркнуть их сдерживающий эффект, и

- ведомство может в целом стараться разнообразить рассматриваемые дела (в плане размера расследуемых компаний, поведения на рынке или отрасли) для усиления эффекта сдерживания.

Информация о деятельности картелей поступает в конкурентное ведомство из разных источников, начальные стадии расследования, особенно сразу после получения информации о предполагаемом картеле, требуют особой осторожности действий, так как в конечном итоге они могут оказать влияние на успех расследования в целом. Своевременный отсев и оценка обвинений необходима для адекватного распределения ресурсов на последующих стадиях. В юрисдикциях, допускающих уголовное преследование картелей, процедура оценки может несколько отличаться. В основном, однако, процедуры изучения вопроса на предварительной стадии расследования одинаковы вне зависимости от того, будет ли далее принято уголовное или судебное производства по картельному делу.

Важнейшее значение имеет система взаимоотношений с общественностью. Разработка, формулировка и применение четких стандартов при рассмотрении обвинений повышают уверенность общественности, что нарушители будут наказаны [2]. Продуманная методология проверки и

оценки на начальной стадии помогут конкурентному ведомству вделать выводы о вероятности успешных дел против картелей на основе полученных обвинений.

Таким образом, для противодействия картелизации экономики как одному из проявлений недобросовестной конкуренции конкурентные ведомства должны использовать разные эффективные инструменты и подходы для обнаружения картелей и не могут полагаться на единственный метод или инструмент. Предполагаемая участниками картеля степень риска быть обнаруженными зависит от многих факторов, в частности, имеется ли у ведомства опыт обнаружения картелей, считает ли участники картеля, что ведомство имеет в своем распоряжении достаточно эффективные рычаги. Если ведомство не имеет адекватных возможностей или/ и средств для выявления картелей, скорее всего программа смягчения наказания окажется неэффективной. Для оптимизации обнаружения картелей, ведомству следует, помимо всего прочего, найти нужный баланс упреждающих и ответных мер.

Список литературы

1. Руководство по применению антикартельного законодательства. Глава 4. Возбуждение дел о картелях // 6 ежегодная конференция МКС. Москва, май-июнь 2007 г.
2. Тенишев А.П. Картелизация как фактор снижения эффективности государственных расходов в сфере закупок / А.П. Тенишев, Н.В. Бандурина // Вестник АКСОР. – 2016. – № 4 (40). – С. 57-62.

Лубкова Эльмира Миннулловна, к.э.н., доцент,
заведующая кафедрой финансов и кредита
(КузГТУ, г. Кемерово)

ЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ОЦЕНКА И ПРОГНОЗ

Оценка конкурентоспособности АПК промышленного региона в настоящее время является первостепенной задачей, которая позволит повысить эффективность реализации «Стратегия развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Кемеровской области на период до 2035 года» [1]. Однако существующие подходы и методы должны учитывать региональные особенности промышленного региона.

По мнению ряда авторов, при оценке уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции необходимо учитывать ценовые и неценовые факторы [2-4].

По разработанной авторами методике была проведена оценка уровня конкурентоспособности продукции по цене по основным видам сельскохозяйственной продукции [6].

Уровень конкурентоспособности такой сельскохозяйственной продукции как яйцо куриное с 2012 по 2017 год увеличился, однако остается достаточно низким. А по свиньям в живом весе и картофелю существенно сократился (Таблица 1).

Таблица 1 – Уровни конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции по цене производителей в Кемеровской области в 2012-2017 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Зерновые и зернобобовые культуры	0,9006	0,9712	1	1	0,9239	0,9044
Молоко сырое	0,8421	0,8431	0,9032	0,905	0,9471	0,9721
Крупнорогатый скот в живом весе	0,8471	0,8098	0,8844	1	0,9277	0,9618
Картофель	0,9918	0,7289	0,8781	0,7546	0,5277	0,6619
Птица сельскохозяйственная живая	1	1	1	0,9409	0,8687	0,9618
Свиньи в живом весе	0,8098	0,8808	0,9357	0,8755	0,9506	0,7965
Яйцо куриное	0,7764	0,7638	0,8893	0,9151	0,8347	0,8704

На основе проведенного анализа уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции были построены тренды до 2030 года (Рисунки 1-3).

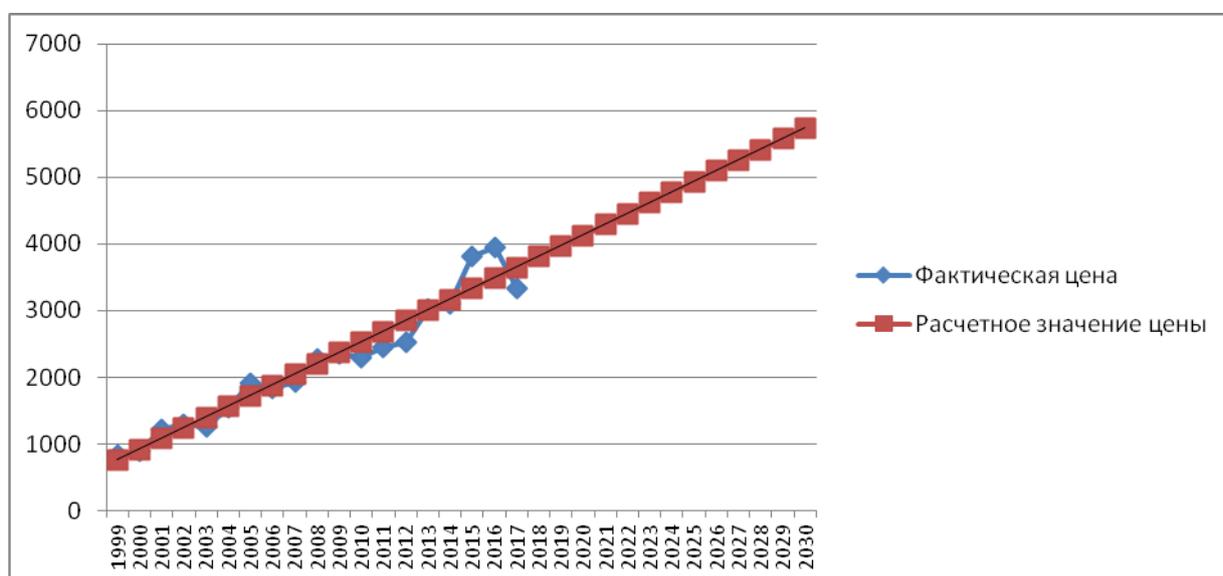


Рисунок 1 – Прогноз цены яиц до 2030 года, руб./т.

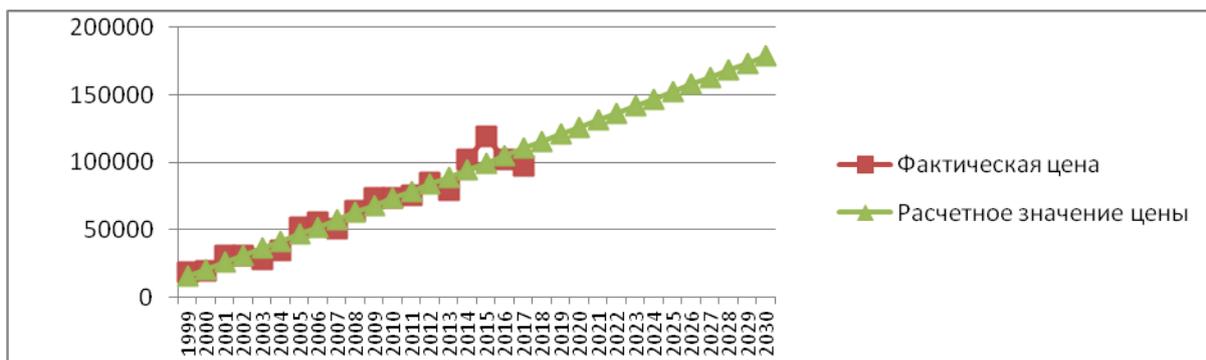


Рисунок 2 – Прогноз цены свиней в живом весе до 2030 года, руб./т

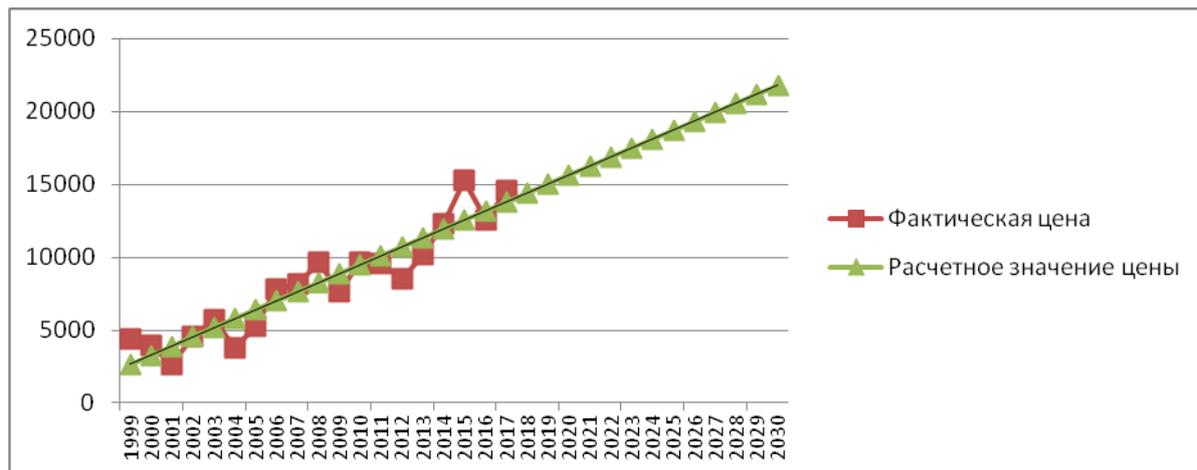


Рисунок 3 - Прогноз цены картофеля до 2030 года, руб./т.

Результаты исследования свидетельствуют, что функции цены по выбранным видам сельскохозяйственной продукции имеют линейные тренды, поэтому в случае пассивной аграрной политики, не следует ожидать роста конкурентоспособности по данным видам продукции.

Таким образом, в целях повышения эффективности при разработке направлений развития АПК промышленного региона должен быть сделан акцент на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции за счет инвестирования в высокотехнологичное производство и технологии по глубокой переработке.

Список литературы

1. Стратегия развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Кемеровской области на период до 2035 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/553157214>
2. Бондарев Н.С. Материально-техническая составляющая ресурсной базы сельского хозяйства Кемеровской области / Н.С. Бондарев, Г.С. Бондарева // Современные тенденции сельскохозяйственного производства в мировой экономике. – 2016. – С. 564-568.
3. Видякин А.В. Состояние и перспективы развития рынка картофеля в Кемеровской области / А.В. Видякин // Современные тенденции сельско-

хозяйственного производства в мировой экономике. Сборник статей. – 2017. – С. 413-419.

4. Колесникова Е.Г. Социально-экономические аспекты потенциала устойчивого развития сельского хозяйства в ресурсных регионах / Е.Г. Колесникова, Т.Д. Чекменева, О.Н. Котова // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2017. – № 4 (6). – С. 35-41.

5. Шелковников С.А. Прогнозирование повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций / С.А. Шелковников, Н.Б. Ощепков // АПК: Экономика, управление. – 2007. – № 9. – С. 17-19.

6. Шилова А.Э. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и перспективные направления развития сельского хозяйства промышленного региона / А.Э. Шилова, Э.М. Лубкова // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 1. – С. 502-507.

Любосеева Валерия Николаевна, магистрант гр. УУмоз-172
Научный руководитель – Дымова Ирина Альбертовна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Под управленческим учетом часто понимают учет затрат. Такое толкование управленческого учета характерно для стран, где финансовый учет достоверно отражает финансовое состояние и результаты деятельности компании. Управленческий учет в данном случае необходим, прежде всего, для калькулирования себестоимости, установления цен, определения уровня прибыли, что, в свою очередь, воздействует на уровень конкурентоспособности предприятия.

Учет амортизации в управленческом учете осуществляется в следующих целях:

- расчета себестоимости единицы продукции;
- анализа «затраты – объем реализации – прибыль», поскольку амортизационные отчисления представляют собой постоянные затраты и оказывают существенное влияние на результат расчета координат точки безубыточности;
- целевого использования накопленных свободных денежных средств организации в объеме начисленной амортизации.

Согласно ПБУ 6/01 амортизационные отчисления рассчитываются исходя из нормы амортизации, которая определяется сроком полезного использования объекта. На срок полезного использования может оказать влияние политика предприятия в области ремонта и обслуживания основных средств. Во всех этих случаях не происходит улучшения первоначально принятых показателей функционирования объекта, отсутствуют рекон-

струкция либо модернизация. Однако изменяется длительность периода, в течение которого объект основных средств будет приносить экономические выгоды компании. Кроме того, срок полезного использования объекта при принятии его к учету может быть неправильно установлен и по банальной ошибке технического либо экономического специалиста [6].

В момент принятия основного средства к учёту ему присваивается срок полезного использования, который будет существовать все время использования объекта. Однако это не всегда эффективно, так как подобный подход не учитывает разработку более совершенного оборудования, которое способно приносить большие экономические выгоды. Также если рассмотреть реальный физический износ основных фондов, то зачастую он отличается от износа в стоимостном выражении. Конечно, нельзя исключать возможность проведения ремонта оборудования за счёт расходов по обычным видам деятельности, однако невозможно бесконечно вкладывать средства в ремонт объектов основных средств. Возникает необходимость обновления основных фондов [2].

Однако ПБУ 6/01 не рассматривает таких проблем как повышенный износ объекта, а также быстрое моральное устаревание объекта в связи с научно-техническим прогрессом. При круглосуточной работе станки будут иметь гораздо больший износ, чем при работе в одну или две смены. Это может привести к тому, что 100 % физический износ объекта наступит раньше окончания срока полезного использования, что также приведет к списанию объекта и уменьшению прибыли за счет увеличения прочих расходов на сумму остаточной стоимости.

В связи с этим назревает необходимость пересмотра срока полезного использования объекта по мере его эксплуатации. Многие организации не имеют возможности обновления оборудования, в случае если оно не полностью самортизировано. Величина остаточной стоимости списываемого объекта относится к прочим расходам организации, а далеко не каждая организация имеет возможность нести подобные убытки. Данная проблема является актуальной, так как приводит к торможению развития экономики России путём снижения получаемой организациями выгоды от использования, изношенного или устаревшего оборудования. Также если рассмотреть вопрос закупа оборудования, то возникновение возможности пересмотра срока полезного использования в целях обновления фондов приведёт к увеличению ВВП России, так как организации будут покупать оборудование не только зарубежного, но и российского производства.

Таким образом, в случае морального или физического износа объекта организации смогут раз в год пересматривать срок полезного использования в сторону уменьшения, что благоприятно скажется на финансовых результатах организации. Информация об изменении сроков, отклонении амортизации и ее влиянии на финансовый результат подлежит раскрытию в пояснениях к годовой отчетности [5].

Если рассмотреть данный вопрос в рамках учёта основных средств в целях налогового учёта, то необходимо отметить, что согласно действующему законодательству (Налоговый Кодекс РФ) доступна возможность пересмотра срока полезного использования только при проведении модернизации, реконструкции, достройки или дооборудования.

Таким образом, если дать возможность организациям пересматривать срок полезного использования в бухгалтерском учёте, то возникнет разница между бухгалтерским и налоговым учётом расходов организации в разрезе амортизации основных средств. Это приведёт к необходимости использования ПБУ 18, которое предусматривает расчёт налоговых разниц. Данное положение является сложным для понимания, однако давно показало свою эффективность в оптимизации налога на прибыль [3].

Данную процедуру предлагаем проводить с участием созданной комиссии, в которую должны входить руководитель организации, главный инженер или лицо, отвечающее за подбор нового оборудования для организации, а также начальник цеха или подразделения, которое использует данный объект. Комиссия рассматривает вопрос изменения срока полезного использования, а также целесообразность данного изменения. По итогам обсуждения данного вопроса создается протокол, в котором указывается новый срок полезного использования, норма амортизации и причина изменения срока.

Рассмотрим конкретный пример оборудования, требующего пересмотр срока полезного использования [1].

При проведении плановой инвентаризации имущества ОАО «РЖД» было выявлено, что есть несколько объектов, которые морально устарели и требуют замены. Таким является объект АТС Deainity ст. Тайга, поступивший в декабре 2009 года. Необходимость изменения срока полезного использования связана с тем, что данная автоматическая телефонная станция рассчитана на 2000 абонентов, при условии, что они пользуются одноканальной связью, при этом спрос на услуги связи на станции Тайга растёт, что требует увеличения количества каналов и абонентов, обслуживаемых данной станцией. Также было отмечено снижение качества предоставляемых услуг связи, в связи с наличием серьезных сбоев в работе станции. В течение 6 месяцев планируется внедрение нового подразделения Службы пути, соответственно возникает необходимость обеспечения связью данного подразделения. Поэтому в течение 6 месяцев необходимо приобрести оборудование, которое смогло бы расширить число абонентов минимум на 600 единиц, обеспечить 30 % абонентов многоканальной связью, а также снизить количество сбоев в работе телефонной связи. Однако, срок полезного использования имеющейся телефонной станции еще не истек. При списании возникнет одномоментный убыток в размере около 19 млн. руб., который Дирекция не может себе позволить. Предлагается сокращение оставшегося срока полезного использования с 24 месяцев до 6 месяцев. Расчет представлен в таблице 1

Таблица 1 – Изменение срока полезного использования АТС Deainity ст. Тайга

№	Наименование показателя	До изменения	После изменения
1	Первоначальная стоимость, р.	91614982,39	91614982,39
2	Фактический срок эксплуатации, мес.	97	97
3	СПИ, мес.	121	103
4	Амортизация в месяц БУ, р.	757148,62	3154785,97
5	Амортизация в месяц НУ, р.	530004,03	530004,03
6	Налог на имущество	1965557,71	653566,49

Предполагается, что новая сумма амортизации включается в состав расходов в бухгалтерском учете, однако нынешнее законодательство в области налогового учета не подразумевает такой возможности.

Оценив рынок телефонных станций, было выявлено, что технологический прогресс позволяет приобрести цифровую АТС на 3000 абонентов, стоимость которой в несколько раз меньше стоимости имеющейся АТС.

Таблица 2 – Амортизация объекта, предлагаемого для замены

№	Наименование показателя	Величина
1	Первоначальная стоимость, р.	4715700,00
2	СПИ, мес.	121
3	Амортизация в месяц БУ, р.	38972,73
4	Амортизационная премия НУ, р.	1414710,00
5	Амортизация в месяц НУ, р.	27280,91
6	Налог на имущество	42584,20

Таблица 3 – Влияние изменения срока полезного использования и приобретения нового оборудования на финансовый результат

№	Показатель	С учетом замены объекта и изменения СПИ на конец 2018 г., руб.	Без замены объекта на конец 2018 г., руб.	Абсолютное изменение, руб.	Относит. изменен. %
1	Выручка	19150148,29	16652302,86	2497845,43	115
2	Расходы в части амортизации БУ	19123579,48	9085783,44	10037796,04	210
3	Расходы в части амортизации НУ	7911162,91	6360048,36	1551114,55	124
4	Валовая прибыль	26568,81	7566519,42	-7539950,61	0,35
5	Прибыль до налогообложения	11238985,38	10292254,50	946730,88	109
6	Налог на имущество	653566,49	1382553,32	-728986,83	47
7	Текущий налог на прибыль	2247797,08	2058450,90	189346,18	109
8	Чистая прибыль	8 337 621,81	6 851 250,28	1 486 371,53	122%

Предполагается, что данный объект позволит увеличить выручку, получаемой от оказания услуг данным оборудованием, на 15 % по сравнению с выручкой на конец 2017 г. за счет увеличения каналов, абонентов и расширения границ обслуживания АТС. Несмотря на увеличение расходов в части амортизации в бухгалтерском учете, амортизация в налоговом учете увеличится только в части начислений по новому объекту, что приведет к увеличению прибыли до налогообложения на 9 %. Ускоренное списание остаточной стоимости объекта приведет к снижению налога на имущества 53 %. Налог на прибыль также увеличится на 9 %, а чистая прибыль на 22 % [4].

В мировой практике допускается пересмотр срока полезного использования. Данная возможность предусмотрена международными стандартами финансовой отчетности, согласно которым организация имеет право каждый год пересматривать сроки полезного использования.

Однако возможность изменения первоначально установленных сроков полезного использования объектов в данных случаях не имеет под собой нормативного обоснования и методологического решения согласно РСБУ, так как ПБУ 6/01 рассматривает возможность пересмотра срока полезного использования только в случаях модернизации объектов, то есть улучшения его технических характеристик, дооборудования новыми конструктивными элементами, которые повышают производительность объекта. Это ограничение негативно влияет на управление имуществом организаций и снижает его конкурентоспособность.

Список литературы

1. Дымова И.А. Использование работы внутренних аудиторов в соответствии с требованиями МСА / И.А. Дымова // Аудитор. – 2019. – № 1. – С. 20-24.
2. Дымова И.А. Система внутреннего контроля как основа экономической безопасности бизнеса: монография / И.А. Дымова. – М.: Издательство «АУДИТОР», 2018. – 182 с.
3. Митева Д.Н. Особенности управленческого учета в акционерном обществе «РЖД» / Д.Н. Митева, И.А. Дымова // Сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая». – 2017. – С. 72019.
4. Железные дороги России в 2019 году. Техничко-экономический обзор // Железнодорожный транспорт. – 2019. – № 2. – С.15-20.

Мажаева Дарья Владимировна, студент гр. БЭс-151.2.2
Шаляпина Татьяна Сергеевна, студент гр. БЭс-151.2.2
Научный руководитель – Кулай Светлана Владимировна,
старший преподаватель кафедры экономики и управления
(Филиал КузГТУ в г. Прокопьевске, г. Прокопьевск)

ТАМОЖЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Увеличению многообразия поступающей на рынок продукции влечёт за собой угрозу экономической безопасности государства, что выражается в росте числа таможенных преступлений. Любой ввозимый товар должен соответствовать качеству и характеристикам документации, которая на него представлена.

Важными задачами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности при направленности на импортозамещение являются повышение конкурентоспособности отечественных товаров, защита внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции из-за рубежа, создание благоприятных условий для развития внутреннего производства.

Поскольку товар, который пересекает государственную границу, облагается пошлиной, данные, указанные производителем на маркировке продукции, должны быть достаточными для его идентификации. При возникновении сомнений таможенным органом проводится таможенная экспертиза [4].

Согласно статье 388 Таможенного кодекса Европейского экономического союза таможенная экспертиза - исследования и испытания, проводимые таможенными экспертами (экспертами) с использованием специальных и (или) научных знаний для решения задач, возложенных на таможенные органы.

Таможенная экспертиза является важным элементом системы таможенного контроля, позволяет выявить и предотвратить совершение таможенных правонарушений, а также служит важным инструментом обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Таможенные органы выступают в качестве органов дознания при рассмотрении дел, касающихся контрабанды, уклонения от уплаты таможенных платежей и иных преступлениях, производство по которым в соответствии с законодательством государств – членов Евразийского экономического союза отнесено к ведению таможенных органов.

Таможенная экспертиза назначается таможенными органами и проводится таможенными экспертами, а также экспертами иных уполномоченных организаций. Таможенным экспертом является должностное лицо таможенного органа, уполномоченное на проведение таможенной экспертизы.

Срок проведения таможенной экспертизы не может превышать 20 дней. Он исчисляется со дня поступления материалов на изучение. Если эксперт, проводящий экспертизу, не может завершить ее в установленный срок, то данная экспертиза может быть продлена. Срок могут и приостановить по ходатайству таможенного органа, если эксперту понадобятся дополнительные образцы, пробы и материалы.

Для проведения таможенной экспертизы в решении должностного лица таможенного органа ставятся вопросы, на которые эксперт должен ответить. Для проведения таможенной экспертизы требуются знания в области естественных и технических наук, товароведения, криминалистики [8].

Для проведения таможенной экспертизы эксперту должны быть представлены пробы или образцы товара в объеме, обеспечивающем возможность их исследования. Об отборе проб и образцов составляется акт соответствующей формы. Первый экземпляр хранится в таможенном органе, второй направляется владельцу товара, декларанту, иному лицу, обладающему полномочиями в отношении товаров, или их представителям, если они установлены. Исследованию также подлежат таможенные, транспортные (перевозочные), коммерческие и иные документы, а также средства идентификации таких товаров и документов [2].

Результатом таможенной экспертизы является заключение, содержащее выводы таможенной экспертизы в виде ответов на поставленные перед экспертом вопросы. Один экземпляр заключения хранится в организации, проводившей таможенную экспертизу, второй экземпляр направляется таможенному органу, назначившему таможенную экспертизу.

Результаты экспертизы могут быть оспорены в судебном порядке.

Согласно статье 392 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза при возникновении новых вопросов может быть назначена дополнительная таможенная экспертиза тому же уполномоченному таможенному органу либо экспертной организации (эксперту), которые ранее проводили экспертизу. В случае несогласия декларанта с результатами таможенной экспертизы, в том числе дополнительной, таможенным органом может быть назначена повторная таможенная экспертиза [1].

Стоит отметить, что действующее законодательство не устанавливает порядок привлечения эксперта и предъявляемых к нему требований. В связи с этим возникает проблема профессиональной подготовки таможенных экспертов в России и их аттестация.

Кроме того, требуется признание результатов таможенной экспертизы на всей таможенной территории Евразийского экономического союза и их исполнение.

Также, существует проблема с материально-техническим обеспечением для проведения таможенных экспертиз. Эта проблема является традиционной вследствие недостаточности финансирования со стороны госу-

дарства. Решить данную проблему возможно, в частности, путем привлечения коммерческих организаций на возмездной основе.

Таким образом, таможенная экспертиза выступает важной мерой государственного контроля за оборотом товаров и документации, проверки достоверности заявленных сведений, количественного и качественного состава товара, его наименования, в целях выявления таможенных правонарушений.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза // Официальный сайт Евразийского экономического союза <http://www.eaeunion.org/>, 12.04.2017.
2. Приказ Федеральной таможенной службы России от 20.11.2014 № 2264 (ред. от 07.02.2019) «Об утверждении Порядка отбора таможенными органами Российской Федерации проб (образцов) товаров для проведения таможенной экспертизы, Порядка приостановления срока проведения таможенной экспертизы» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 16.03.2015.
3. Бондарев К.Д. О мерах повышения эффективности экспертного обеспечения таможенного контроля [Электронный ресурс] / К.Д. Бондарев // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2012. – № 1 (58). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-merah-povysheniya-effektivnosti-ekspertnogo-obespecheniya-tamozhennogo-kontrolya> (дата обращения: 08.06.2019).
4. Зенин Г.В. Таможенная экспертиза как мера обеспечения таможенного контроля / Г.В. Зенин, Д.А. Саляева // NovaInfo. – 2016. – Т. 2. – № 56. – С. 433-436.
5. Казакова С.В. Проблемы таможенной экспертизы при проведении таможенного контроля и возможные пути их решения [Электронный ресурс] / С.В. Казакова, А.П. Сурник // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2013. – № 9. – режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problems-tamozhennoy-ekspertizy-pri-provedenii-tamozhennogo-kontrolya-i-vozmozhnye-puti-ih-resheniya> (дата обращения: 08.06.2019).
6. Колпаков А.Ф. Экспертиза как метод таможенного контроля [Электронный ресурс] / А.Ф. Колпаков // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2013. – № 4 (65). – режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekspertiza-kak-metod-tamozhennogo-kontrolya> (дата обращения: 08.06.2019).
7. Костин А.А. Форма, метод и способ проведения таможенного контроля: соотношение и дефиниции [Электронный ресурс] / А.А. Костин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 6. – режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/forma-metod-i-sposob-provedeniya->

tamozhennogo-kontrolya-sootnoshenie-i-definitсии (дата обращения: 08.06.2019).

8. Кулешова Е.Е. Таможенная экспертиза как мера обеспечения таможенного контроля / Е.Е. Кулешова // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. – 2016. – № 5. – С. 145-152.

Маркова Виктория Викторовна, студент гр. БЭс-151.2.2
Курашова Мария Александровна, студент гр. БЭс-151.2.2
Научный руководитель – Кулай Светлана Владимировна,
старший преподаватель кафедры экономики и управления
(Филиал КузГТУ в г. Прокопьевске, г. Прокопьевск)

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ШАХТОУПРАВЛЕНИЕ КАРАГАЙЛИНСКОЕ»

Кемеровская область относится к числу наиболее развитых регионов Сибири, имеющих ярко выраженную сырьевую специализацию. Промышленность является ведущим сектором экономики области. Именно она вместе с энергетикой вносит наибольший вклад в валовый региональный продукт (далее – ВРП) – 49,8 %, что гораздо выше аналогичного показателя в среднем по Сибирскому федеральному округу и по Российской Федерации [1].

Актуальность избранной темы исследования обусловливается постоянным усилением факторов, угрожающих снижению конкурентоспособности угольных предприятий, из-за нестабильного финансового состояния, обуславливающего депрессивное развитие, следовательно, имеется необходимость принятия мер по предотвращению угрожающих опасностей, и мер защиты и противодействия [2].

Важным условием обеспечения эффективного развития предприятия и сохранения высоких позиций на внешнем рынке, является устойчивая экономическая безопасность, которая включает в себя разработку мероприятий по защите его экономических интересов.

Объектом исследования является ООО «Шахтоуправление Карагайлинское».

Предметом исследования являются угрозы экономической безопасности, повлекшие за собой потерю конкурентоспособности предприятия.

Целью исследования является оценка экономической безопасности предприятия и разработка путей снижения угроз.

Научно-теоретическую базу исследования составили труды И.Г. Володиной, Р. Таффлера

В зависимости от значения показателей, можно сделать вывод о том, на каком уровне находится финансовая безопасность предприятия. Так

значения показателей, входящие в пределы допустимых границ, показывают, что у предприятия наивысшая степень безопасности, соответственно, значения показателей, выходящие за пределы этих границ, будут указывать на обратное, что предприятие в опасности, у него отсутствует конкурентоспособность и динамичное развитие.

Очевидно, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что вся система показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а за пределами значений пороговых показателей предприятие теряет способность к устойчивости, динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения [4]. Рейтинговая оценка финансовой безопасности по методу И.Г. Володиной представлена в таблице 1.

За анализируемый период 2016-2018 год значения практически всех данных показателей свидетельствует о низком уровне финансовой безопасности предприятия. Предприятие теряет способность к устойчивости, динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения.

Таблица 1 – Рейтинговая оценка финансовой безопасности организации по методу И.Г. Володиной [3]

Наименование	Высокий уровень ФБП	Средний уровень ФБП	Низкий уровень ФБП	2016	2017	2018
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,3-0,5	< 0,3	-	-	-
Доля заемных средств в общей сумме источников	> 0,5	0,5-0,7	> 0,7	2,83	2,98	3,2
Коэффициент финансового рычага	< 1	1-2,3	> 2,3	-	-	-
Коэффициент текущей ликвидности	> 2	1-2	< 1	0,86	0,23	0,11
Коэффициент срочной ликвидности	> 0,8	0,4-0,8	< 0,4	0,58	0,17	0,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,1-0,2	< 0,1	0,071	0,0052	0,0069
Рентабельность всех активов	> 0,1	0,05-0,1	< 0,05	-	-	-
Рентабельность собственного капитала	> 0,15	0,1-0,15	< 0,1	0,43	0,08	0,09
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	> 1,6	1-1,6	< 1	0,046	0,11	0,11
Коэффициент обеспеченности СОС	> 0,26	0,1-0,26	< 0,1	-	-	-
Доля накопленного капитала	> 25	10-25	< 10	-	-	-

Прогнозирование вероятности банкротства по модели Таффлера

Расчет показателей финансового состояния по модели Таффлера представлен в таблице 2 [5].

Таблица 2 – Расчет показателей финансового состояния модели Таффлера, тыс. руб.

Показатель	2018	Знач.	2017	Знач.	2016	Знач.
X1	-1197292/7869904	-0,15	743382/3463909	-0,21	-999551/751074	-1,33
X2	839577/43843675	0,019	783946/41182182	0,019	645420/38861333	0,017
X3	7869904/13702479	0	3462909/13807507	0,25	751074/13734552	0,055
X4	1551276/13702479	0,11	1498897/13807507	0,11	758623/13724552	0,055

$$(1) \quad Z(2016) = 0,53*(1,33) + 0,13*0,017 + 0,018*0,055 + 0,16*0,055 = -0,68$$

$$(2) \quad Z(2017) = 0,53*(-0,21) + 0,13*0,019 + 0,18*0,25 + 0,16*0,11 = -0,05$$

$$(3) \quad Z(2018) = 0,53*(-0,15) + 0,13*0,19 + 0,18*0 + 0,16*0,11 = -0,04$$

При оценке финансового состояния по модели Таффлера представленного в таблице 2, можно сделать вывод, что значение показателя Z за 2016, 2017 и 2018 года меньше значения 0,3, это говорит о том, что предприятие имеет риск банкротства.

Разработка мер, направленных на защиту экономических интересов предприятия от внешних и внутренних угроз с целью повысить конкурентоспособность ООО «Шахтоуправление Карагайлинское»

По результатам исследования экономического состояния ООО «Шахтоуправление Карагайлинское», данной организации стоит применить следующие мероприятия для нейтрализации угроз экономической безопасности, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Мероприятия для нейтрализации угроз экономической безопасности

Угроза	Причины возникновения	Возможные последствия	Пути ликвидации
Низкий уровень собственного капитала	Большой размер кредиторской задолженности; чрезмерное расширение деятельности; недостаточная начальная капитализация	Потеря деловой активности; непогашение обязательств в срок; застой; приостановка производства; кризисное положение	Выпуск и продажа акций; реинвестирование прибыли
Высокая доля заемных средств	Недостаток собственных средств	Несвоевременная уплата и в неполной мере, вследствие этого нестабильность	Отсрочка и рассрочка платежей

Продолжение таблицы 3

Превышение запланированного уровня расходов	Внеплановый ремонт; списание ценностей; некорректное планирование; рост курса валюты; увеличение ставок по кредитам; увеличение тарифов за обслуживание	Нехватка денежных средств; всевозможные перерасходы; повышение кредиторской задолженности	Формирование фонда непредвиденных расходов; контроль за потреблением энергоресурсов; консервация дорогостоящих природоохранных мероприятий
Недостаточная ликвидность активов	Несбалансированность ожидаемых доходов и расходов	Снижение уровня платежеспособности; сверхнормативные задолженности	Реализация излишних или неиспользуемых активов предприятия
Отрицательная рентабельность активов	Снижение рентабельности продаж; уменьшение оборачиваемости капитала	Потеря конкурентоспособности; неэффективность торговли	Увеличение объемов выпуска; применение всевозможных льгот и скидок

Все эти угрозы влияют на конкурентоспособность и развитие предприятия в целом. Основной задачей экономической безопасности является, поддержание своей платежеспособности, а именно своевременная оплата всех платежей по кредитам и своевременный расчет с поставщиками. Данное условие является необходимым для устойчивой экономики организации и его дальнейшего успешного развития.

Список литературы

1. Алексеев, Л.П. Основные условия социально-экономического развития Кемеровской области на долгосрочную перспективу [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/startpage:0> (дата обращения: 11.09.2019).
2. Кудреватых Н.В. [и др.] Финансовая безопасность: теоретические и практические аспекты. – М.: Экономика, 2018. – 199 с.
3. Володина И.Г. Анализ и оценка уровня финансовой безопасности предприятия / И.Г. Володина // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2015 г.). [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/77/4010/>; (дата обращения: 11.09.2019).
4. Ендовицкая, А.В., Волкова, Т.А. Финансовая устойчивость как фактор экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс]: научная статья 2015 г. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-ustoychivost-kak-faktor-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 11.09.2019).

5. Ендовицкий Д. А. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организации: учеб. пособие / Д.А. Ендовицкий, М.В. Щербаков. – М.: Экономистъ, 2017. – 318 с.

Матюнина Дарья Александровна, студент, гр. КУЗ-2,
Научный руководитель – Коряков А.Г., д.э.н., профессор
департамента менеджмента
(Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва)

ВНЕДРЕНИЕ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В настоящее время принципы социальной ответственности повсеместно охватили различные сферы бизнеса [1, 11, 12]. Согласно рейтингам инвестиционной привлекательности компаний, лидирующими оказываются те организации, которые раскрывают полную, чёткую и достоверную нефинансовую отчетность. Так, одним из направлений устойчивого развития в организациях является защита окружающей среды. Данный аспект социальной ответственности затрагивает и логистическую деятельность предприятий. Участники логистической цепи стараются сотрудничать с поставщиками, которые предлагают не только надежные, но и безопасные, с точки зрения защиты экологии, решения.

Прежде чем перейти к существующим «зеленым» тенденциям в логистической деятельности, важно указать некоторые теоретические аспекты рассматриваемого вопроса.

Логистика – это инструмент, который позволяет упорядочить и найти наиболее краткие и простые пути в управлении информацией, поиске рынка сбыта, транспортировке, безопасном сопровождении груза и решении правовых вопросов, управлении и хранении, приумножении материальных запасов и человеческих ресурсов. Предметом логистики является формирование и реализация потоков в локальных узлах цепей поставок. Типичными задачами логистики являются:

- оптимизация транспортных маршрутов;
- оптимизация размеров запасов;
- расчёт оптимального размера партии.

Целью логистики является обеспечение промышленного производства и торговли необходимыми материалами или конечной продукцией с оптимизацией запасов.

В настоящее время для развития логистики приоритетное значение имеют экологические факторы, которые прежде всего связаны с развитием транспорта и транспортных коммуникаций, главным фактором которого является уменьшение пагубного воздействия транспорта на экологию.

Анализируя различные виды транспорта по ключевому показателю «экологичность», можно ранжировать их следующим образом [2, 13]:

1. Трубопроводный.
2. Водный.
3. Железнодорожный.
4. Воздушный.
5. Автомобильный.

Что же касается вредных выбросов транспорта, то уже сейчас существует множество примеров российских и иностранных компаний, которые внедрились «зеленые» технологии и получили необходимый результат и ожидаемые выгоды. Одним из таких примеров является компания DPD, основная деятельность которой экспресс-доставка и перевозка грузов, корреспонденции, посылок [3, 14]. В 2017 году общий объем доставляемых концерном DPD посылок увеличился в сравнении с предыдущим годом более чем на 10 %, но, несмотря на это, предприятие смогло сократить выбросы CO₂ примерно на 1,6 %. Компания DPD присоединилась к добровольной программе уменьшения экологического следа в 2013 году и к 2017 году смогла сократить выбросы CO₂ на 11,2 % [4, 14]. Популяризация эко-транспорта – одно из мероприятий социальной ответственности организации. Компания провела успешный тест-драйв электромобиля Smith Newton и оснастила современной экологической техникой собственный автопарк. Данный электромобиль представляет собой грузовик без кузова с ранжированной грузоподъемностью 7,5 тыс. кг, 10 тыс. кг и 12 тыс. кг соответственно.

Также актуальным направлением развития экологистики является решение проблемы твердых коммунальных отходов (ТКО). Ежегодно на территории России образуется около 5 миллиардов тонн отходов. И около 33 % всех экологических правонарушений приходится на долю нарушений в области ненадлежащего обращения с отходами [5, 15-17].

Так, в настоящее время пришло осознание бизнеса по вопросу о необходимости использования «зеленых» технологий в логистической деятельности, потому как такое направление развития предприятия позволяет не только осуществить собственный вклад в сокращение вредных выбросов в атмосферу, но и улучшить репутацию компании, а также минимизировать затраты в цепях поставок. Теперь для бизнеса необходимо преодолеть основные барьеры по внедрению «зеленой» логистики на предприятии.

К сдерживающим факторам экологической логистики можно отнести:

- дорогостоящие технологии, подразумевающие долгосрочное инвестирование, сопряженное с не одним видом рисков;
- отсутствие необходимого воздействия по вопросу охраны окружающей среды со стороны общества как на бизнес, так и на государство в целом;

- нечеткое законодательное регламентирование механизмов, стимулирующих применения принципов экологичности;
- отсутствие специалистов в сфере «зеленой» логистики;
- новизна данной области развития.

Одним из вариантов преодоления существующих препятствий на пути развития таких организаций, которые осознали важность применения экологистики и полезность будущих выгод, а также которые имеют достаточно средств, является аутсорсинг. Так, например, в России существует компания S2B Group, которая специализируется на рынке программных продуктов для транспортной логистики уже 8 лет. Данная организация предоставляет платформу для создания экосистемы, которая объединяет различных участников цепи поставки и помогает реализовать ключевые логистические задачи бизнеса.

В наши дни среди российских компаний основными технологиями для снижения вредного воздействия на окружающую среду в области логистики являются:

- снижение расстояния при перевозке грузов на всех стадиях цепи поставок;
- увеличение использования локальных ресурсов;
- применение современных энергосберегающих транспортных средств.

В настоящее время главным фактором, стимулирующим российские организации внедрять «зеленые» технологии в логистическую деятельность, является приток иностранных инвестиций. Несмотря на сложную геополитическую ситуацию в России, интерес инвесторов к организациям, осуществляющим вклад в устойчивое развитие, будет всегда выше, чем к предприятиям, которые не заботятся о социально-ответственной стороне бизнеса.

Доступные и несложные шаги на пути к экологистике можно делать уже сейчас:

- ранжировать привлекательность потенциальных поставщиков по их вкладу в экологическую безопасность страны;
- оптимизировать перевозки (снижать вероятность ошибочных рейсов, максимально загружать транспорт во избежание повторных рейсов);
- пересмотреть состав упаковочных материалов;
- использовать мультимодальные перевозки;
- снижать потребление топлива, и, как следствие, вредных выбросов;
- контролировать складские помещения на предмет их экологичности (соответствие условий хранения установленным нормам).

Согласно проанализированным аспектам, касающихся внедрения «зеленых» технологий в логистике, можно сделать два вывода. Во-первых, меры по защите окружающей среды необходимо внедрять не на отдельно

взятых этапах цепей поставок, а на всех стадиях товародвижения, внедряя интегрированную систему по охране экологии страны. Во-вторых, эффективное внедрение и развитие в области «зеленой» логистики не возможно без применения информационных технологий и разработок, а также современных стратегий и концепций. К таким «помощникам» относится следующее:

- концепция Интернета вещей. Она способствует координации всех операций организации, помогает отслеживать износ, автоматически идентифицирует отклонения от норм, позволяет своевременно получить данные о состоянии контролируемого объекта;

- 3D-печать. 3D-принтеры помогают снизить отходы путем компьютерной детальной проработки прототипов, моделей будущего объекта;

- уберизация - соединение клиентов и предприятий при помощи информационной платформы. Она способствует снижению количества подрядчиков, упрощению договорных отношений, ускорению решения задач, снижению стоимости товара для клиента, кастомизации.

В заключение, важно еще раз подчеркнуть значимость экологического риска логистической системы как составной части предпринимательства, который выражается в ущербе окружающей среде. Компании с традиционными подходами в управлении логистикой не смогут оставаться конкурентоспособными. Поэтому предприятие, заинтересованное в продлении своего жизненного цикла, должно внедрять «зеленые» технологии на всех стадиях товародвижения. А государство, в свою очередь, должно способствовать устранению имеющихся барьеров на пути интегрирования мер и мероприятий по защите окружающей среды.

Список литературы

1. ПАО Русал Национальный вклад в глобальный контекст КСО / Из России с любовью. – 2008. – № 1.
2. Коряков А.Г. Исследование подходов к созданию механизма государственного стимулирования устойчивого развития химических предприятий / А.Г. Коряков, А.А. Логинов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 277-281.
3. Операционный менеджмент / коллектив авторов; под ред. Трачука А.В. – М.: КНОРУС, 2017. – 360 с.
4. Your delivery experts [Электронный ресурс] – <https://www.dpd.ru/>
5. Компания DPD смогла уменьшить свой экологический след [Электронный ресурс] – <http://rus.delfi.ee/daily/ekosusteem/kompaniya-dpd-smogla-umenshit-svoj-ekologicheskij-sled-nesmotrya-na-uvvelichenie-obemov-dostavlyaemyh-posylok?id=83411731>
6. Экология в РФ [Электронный ресурс] – https://ria.ru/ecology_news/20170320/1490409502.html

7. Михайлов В.Г. Основные риски эффективного функционирования химической промышленности Сибирского федерального округа / В.Г. Михайлов В.Г., Н.Е. Гегальчий, Я.С. Михайлова // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2009. – № 2 (72). – С. 208-210.
8. «Зеленые» технологии в логистической деятельности [Электронный ресурс] – <https://cyberleninka.ru/article/n/zelenye-tehnologii-v-logisticheskoy-deyatelnosti>
9. Коряков А.Г. Конкурентоспособность как фактор экономической динамики промышленных предприятий / А.Г. Коряков // Образование. Наука. Научные кадры. – 2012. – № 5. – С. 110-114.
10. Современные глобальные тенденции развития транспортной логистики [Электронный ресурс] – <https://logist.fm/publications/sovremennye-globalnye-tendencii-razvitiya-transportnoy-logistiki>
11. Зеленая логистика [Электронный ресурс] – <http://rostov-logist.ru/teoriya-logistiki/zelenaya-logistika/>
12. Коряков А.Г. Этапы реализации и содержание программы государственной поддержки устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Бизнес в законе. – 2012. – № 4. – С. 115-117.
13. Экологическая логистика как основа стратегии устойчивого развития компании [Электронный ресурс] – <http://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki/ekologicheskaya-logistika-kak-osnova-strategii-ustojchivogo-razvitiya-kompanii/>
14. Коряков А.Г. Факторы экономической устойчивости и развития предприятий / А.Г. Коряков // Налоги и налогообложение. – 2012. – № 5. – С. 55-61.
15. Принципы экологического обеспечения логистики [Электронный ресурс] – <http://www.sitebs.ru/blogs/24096.html>.
16. Михайлов В.Г. Проблемы управления отходами химических производств на примере переработки полимерного сырья / В.Г. Михайлов, С.М. Бугрова // В мире научных открытий. – 2012. – № 8-1 (32). – С. 170-189.
17. Mikhailov, V. G. Environmental-economic assessment of generation, flow and efficiency of use production and consumption waste / V. G. Mikhailov, N. N. Golofastova, T. V. Galanina, T. G. Koroleva, Ya. S. Mikhailova // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – 2017. – Vol. 50. – P. 1-8 (012038).

Носаль Сергей Юрьевич, студент гр. ГЭМЗ-01-17.
Научный руководитель – Коряков Алексей Георгиевич,
д.э.н., профессор кафедры бизнес-технологий и управления
(МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва)

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для снижения издержек производства и операционных расходов на предприятии, а также же в быту используют энергосберегающие технологии, тем не менее, процесс внедрения идет достаточно долго и требует государственного вмешательства. Энергосберегающие технологии применяются как на производства, так и в эксплуатации и потреблении. Внедрение энергосберегающих технологий напрямую связано со снижением затрат и перераспределением расходов на другие статьи. Применение энергосбережения является одним из показателей инновационности предприятия [1].

Одной из проблем внедрения энергосберегающих технологий является высокая стоимость вложений и во многих случаях необходимость модернизации процессов производства или частей существующих систем, например систем электроснабжения или теплоснабжения.

Большинство технологий внедряется на этапе строительства и реконструкции, реже на этапе эксплуатации [2].

Одной из проблем внедрения энергосберегающих технологий является отрицательный опыт внедрения технологии, низкая надежность технологий на ранних стадиях производства изделий. Необходимость дополнительных вложений на обучение персонала и подготовки опытных специалистов для обслуживания.

Негативный опыт складывается при покупке некачественных материалов, с целью сокращения первоначальных затрат. Сюда же относятся подделки и покупка изделий, выполненных по устаревшим технологиям. Энергосберегающие технологии быстро развиваются, на смену одному поколению устройств приходят новые, более качественные и надежные. Необходимо правильно ориентироваться во всем многообразии изделий и технологий. Также возможна покупка изделия на ранней стадии выпуска, когда технология еще не отработана и не дает той долговечности, ремонтпригодности и удобства в эксплуатации, которые могла предложить старая технология. Предприятия предпочитают использовать старые, но надежные и к тому же с меньшей стоимостью технологии [3].

Применение энергосберегающих технологий способно сократить огромное количество ресурсов на государственном уровне, улучшить экологическую обстановку в регионе [9], помочь поддержать производителей, применяющих инновационные технологии. Поэтому существуют государственные программы по внедрению энергосберегающих технологий и по достижению энергосбережения. Организации должны проводить энергетиче-

ческое обследование каждые пять лет. Регулирование энергосбережения связано с такими отраслями потребления ресурсов, таким как теплоснабжение, энергоснабжение, водопотребление и т.д.

В целом для регулирования отраслей существуют два метода: саморегулирование и государственное регулирование. При этом саморегулирование осуществляется как со стороны участников самого рынка, так и заинтересованных лиц.

Эти два направления создают общий механизм регулирования отраслевых рынков на современном этапе.

При этом государство может регулировать не только внедрение технологий и их применение, но и инновационные предприятия, создающие технологии и производящие материалы, изделия и приборы для их применения [4].

Необходимость государственного регулирования возникает вследствие возможного ускорения темпов роста цен, может лишить производство необходимых финансовых ресурсов, требующих государственной поддержки, что в свою очередь может привести к негативным последствиям в экономике и провоцировать кризисы.

В связи с этими целями регулирования могут служить: изменение цен на товары в отрасли, увеличение объема выпуска, улучшения качества продукции, что в свою очередь ведет к стимулированию развития отдельных отраслей, модернизации производства, поддержки национальных производителей и т.д.

Регулирование отраслевого рынка представляет собой установление определенных требований к участникам, инструментам, операциям, совершаемым в каждой части отраслевого рынка со стороны органов государственной власти и организаций общественного регулирования с целью обеспечения стабильности его функционирования [5].

Рассмотрим подробнее методы государственного регулирования. В зависимости от поставленных целей государство использует целый ряд имеющихся у него инструментов или мер регулирования. В своей практике государство применяет как прямые, так и косвенные меры воздействия на участников отраслевых рынков.

К прямым мерам государственного регулирования относятся запреты, квотирование, лицензирование, санкции и т.п., т.е. они имеют запрительно-разрешительный характер. Такие меры хотя и не свойственны (по своему характеру) рыночной экономике, но в практике стран с развитой рыночной экономикой используются довольно часто.

К прямым мерам, связанным с развитием и поддержанием отдельных отраслей, следует отнести также государственные закупки и инвестиционные программы по реализации отдельных проектов (например, строительство нефте- или газопровода или создание крупного научного центра), государственный заказ на производство определенной продукции, субсидиро-

вание отраслей (например, имеющих значение с точки зрения продовольственной безопасности) и т. д. [5].

Косвенные меры государственного регулирования направлены на создание стимулов для расширения экономической деятельности в той или иной отрасли. К косвенным инструментам относятся льготное налогообложение или отмена налогов на определенный срок (например, в первые три года после создания нового предприятия), ускоренная амортизация, повышение таможенных пошлин, изменение стандартов качества товаров, маркировки, субсидии по потребительским кредитам (например, при покупке автомобилей), лизинг и т.п. [6].

Поддержка ведущих отраслей в период экономического кризиса — одна из приоритетных целей государственного регулирования и политики. Практика регулирования экономических процессов в странах с развитой рыночной экономикой наглядно показала эффективность инструментов государственного регулирования как экономики в целом, так и отдельных отраслей.

В связи с необходимостью развития собственных технологий, государство активно поддерживает национального производителя. Среди широко используемых инструментов следует назвать тарифные ограничения, импортные квоты, антидемпинговые расследования, нетарифные ограничения (затягивание таможенных процедур, изменения в требованиях к маркировке продукции, введение новых стандартов и т.д.), государственный заказ, субсидии и др. Данные инструменты эффективно использовать в период экономического спада. Особо следует отметить, что нередко используются политические инструменты для достижения экономических целей.

Наиболее известной рыночной структурой, регулируемой государством, является естественная монополия. Учитывая особенности и условия существования таких рынков (водоснабжение, электроэнергетика, газоснабжение, почтовые услуги), можно утверждать, что длительная и экстенсивная конкуренция на них не является нормой; более того, она может быть действительно расточительной. В государственных монополиях применения энергосберегающих технологий, в том числе энергосберегающего и экономичного оборудования стоит особо остро. Очень часто материальный фонд изношен, морально устарел, но при обновлении повторно закупаются устаревшие технологии в связи с отсутствием необходимых знаний у обслуживающего персонала [7].

Необходимость регулирования рынка с естественной монополией объясняется также его тесной взаимосвязью с другими рынками. Зачастую продукция естественных монополий является промежуточным ресурсом для многих производств, а достаточных стимулов для распределения объема выпуска у частных компаний нет. Поэтому утверждается, что инвестирование будет субоптимальным с точки зрения общества, объем производ-

ства – слишком низким, цены – слишком высокими при отсутствии регулирования.

Проблема регулирования деятельности естественных монополий очень серьезно стоит и перед Россией, прежде всего в части выбора обоснованной тарифной политики, пределов и схем повышения цен на услуги в этом структурообразующем секторе хозяйства. Решение данной проблемы оказывает непосредственное влияние на осуществление модернизации экономики. При выборе оптимального решения необходимо, чтобы тарифная политика стимулировала инновационную составляющую развития естественных монополий, сближала результаты их деятельности с эффективными показателями, способствовала повышению аллокативной и внутренней эффективности, а также развитию потребляющих отраслей [8].

Современная модель тарифного регулирования в России опирается на полное возмещение монополисту всех понесенных «обоснованных» затрат плюс обеспечение рентабельности («издержки плюс»). Следствием регулирования по принципу контроля над издержками является их необоснованное завышение. Другая модель регулирования опирается на жесткое ограничение потолка тарифов на длительный период индексом инфляции.

Первый метод регулирования применялся к тарифам РАО ЕЭС, а второй – в МПС. Однако наиболее серьезной проблемой тарифной политики является структура тарифов, выстроенная по принципу перекрестного субсидирования. Когда тарифы для предприятий устанавливаются на открытом рынке закупки электроэнергии, а для бытовых потребителей субсидируются за счет государства [6, 8].

Создание стимулов для расширения деловой активности в высокотехнологичных отраслях создания инноваций в энергосбережении является одной из целей государственной политики регулирования: правовое регулирование инновационной деятельности, защита авторских прав, охрана интеллектуальной собственности, выделение грантов на научные исследования, льготное налогообложение и софинансирование инновационной деятельности, создание информационных центров и т.д.

Таким образом, современная экономическая система является сложным экономическим механизмом, в котором тесно переплетаются технологии, инновации, монополии и государственное регулирование которого все больше расширяется.

Список литературы

1. Коряков А.Г. Методические подходы к моделированию устойчивого развития промышленных предприятий / А.Г. Коряков // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 3. – С. 36-40.
2. Гавриленко Т.Ю., Григоренко О.В., Жемерикин О.И., Юденков Ю.Н. Государственное регулирование факторов экономического роста. Монография. М.: Русайн, 2016. – 164 с.

3. Коряков А.Г. Механизмы управления устойчивым развитием промышленного предприятия / А.Г. Коряков // Транспортное дело России. – 2012. – № 4. – С. 52-54.
4. Трифионов И.В. Принятие управленческих решений при реализации программ развития организаций / И.В. Трифионов // Вестник ВЭГУ. – 2013. – № 3 (65). – С. 155-160.
5. Коряков А.Г. Социо-эколого-экономические компоненты формирования принципов устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Микроэкономика. – 2012. – № 2. – С. 88-92.
6. Коряков А.Г. Эволюция взглядов на роль государства в обеспечении условий устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Микроэкономика. – 2012. – № 3. – С. 6-10.
7. Коряков А.Г. Формирование направлений экономической политики государства, направленной на обеспечение экологизации промышленного производства / А.Г. Коряков // Российское предпринимательство. – 2012. – № 15 (113). – С. 26-30.
8. Коряков А.Г. Особенности развития российских мусороперерабатывающих кластеров посредством имплементации инструментов проектного управления / А.Г. Коряков, М.В. Куликов // Экономика и управление инновациями. – 2018. – № 4. – С. 16-27.
9. Михайлов В.Г. Исследование эффективности управления природоохранной деятельностью на Кемеровском ООО ПО «Химпром» / В.Г. Михайлов, С.М. Бугрова. – 2013. – № 10 (46). – С. 36-55.

Нугербекова Айнур Асхатовна, магистрант МДА 122
Научный руководитель – Шустова Елена Павловна, к.э.н., PhD, MBA
(Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет,
г. Семей, Республика Казахстан)

КАЧЕСТВО БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Повышение конкурентоспособности является важной задачей в деятельности любого хозяйствующего субъекта, в том числе и коммерческого банка. Решение данной задачи требует разработки комплекса мер, выявления ключевых параметров, изучения совокупности всех факторов и разработки адекватных методов оценки их влияния.

При этом, следует различать конкурентоспособность банка в целом и конкурентоспособность банковского продукта. Два взаимообусловленных понятия, так как именно привлекательный, с точки зрения качества и цены банковский продукт/услуга будет, в итоге, способствовать повышению конкурентоспособности всего банка и наоборот. Таким образом, мы выделили 2 основные составляющие конкурентоспособности банковского продукта/услуги – качество и цена.

Необходимо отметить, что в экономической литературе существует несколько подходов к трактовке понятий «банковские операции», «банковская услуга» и «банковский продукт». В одних источниках эти понятия являются однородными, в других – что это самостоятельные категории, но при этом взаимосвязаны (банковский продукт - есть совокупность банковских операций и услуг) [3, 5]. Поскольку в рамках данной публикации автор не ставит задачи терминологического исследования данных понятий и придерживается второй точки зрения, в последующем будет использоваться термин «банковский продукт» (далее – БП).

Банковскому продукту присуще как общие признаки, так и специфические. К общим признакам относятся нематериальность, неосвязаемость, неоднородность по качеству. Специфическими признаками БП являются - договорной, денежный и временной характер [1, 2]. Так как реализация БП всегда связана с движением денежных средств в наличной или безналичной формах, осуществляется на договорной основе и большинство БП имеет определенную протяженность во времени.

С нашей точки зрения, конкурентоспособная услуга банка/ банковский продукт должны обладать особой качественной характеристикой, отличающих ее от прочих на данном рынке, а также свойством удовлетворять специфические потребности клиента. Услуга будет востребована клиентом в конкретном банке только в том случае, если предполагаемые ожидания клиента по уровню качества обслуживания соответствуют допустимому уровню цены на данную услугу на данном рынке. Следовательно, на уровень конкурентоспособности БП оказывают влияние такие внутренние факторы как потребительские свойства самой услуги, уровень менеджмента и качество внутренних бизнес- процессов, цена на данную услугу. Кроме того, на конкурентоспособность банковских продуктов оказывает влияние совокупность внешних факторов.

Необходимо отметить, что в настоящее время достаточно трудно привлечь массового клиента только за счет ценового параметра. Межбанковская конкуренция вынуждает банки диверсифицировать спектр предоставляемых услуг и регулировать свою ценовую политику. В то же время, по отдельным видам именно цена/размер банковской комиссии является определяющим, при выборе того или иного банка потенциальным клиентом. Например, услугу по предоставлению потребительского кредита. В различных банках города общая сумма комиссий, уплачиваемая клиентом при оформлении кредита, может существенно отличаться, почти в 2 раза. Большой роль играет правильное информирование клиента о всех существующих банковских комиссиях и условиях финансирования.

Качество банковской услуги - понятие многоплановое, представляющее собой совокупность потребительских свойств БУ, соответствующее установленным нормативным требованиям и удовлетворяющее интересы клиентов.

Существуют различные подходы к определению качества БП. Так, американские экономисты Зейтмель, Парасураман и Берри определили функциональный и технический аспекты качества БП по пяти основным критериям: материальность, надежность, отзывчивость, безопасность, взаимопонимание с клиентом. При этом, технический аспектом качества определяется исходя из спектра потребляемых им услуг, а функциональный – каким образом клиент получает конкретную услугу [1].

На наш взгляд, качество БП необходимо рассматривать с двух позиций: самого банка и с точки зрения клиента. Основными параметрами качества БП с точки зрения клиента являются уровень менеджмента в банке, организационно-технические, психологические параметры (табл. 1).

Основными параметрами качества БП для банка являются все затраты времени и ресурсов, связанные с разработкой БП, его продвижением на рынок, реализацией и общим управлением бизнес-процессами в банке. К ним относятся капитал банка, размер активов, наличие лицензии, наличие разветвленной филиальной сети в регионах, спектр всех оказываемых банковских услуг, эффективная маркетинговая стратегия, кадровый потенциал и система мотивации сотрудников банка и т.д. [3, 4].

Таблица 1 – Основные параметры и критерии качества банковских услуг*

Базовые параметры качества БУ	Критерии оценки
Организационно-технические	Наличие современной оргтехники и оборудования, а также помещений, отвечающих требованиям безопасности
	Высокая скорость обслуживания клиентов
	Наличие современного надежного программного обеспечения
	Доступность информации об услугах банка
	Наличие комфортных зон обслуживания клиентов в банке
Управленческие (уровень менеджмента)	Стандартизированный процесс обслуживания клиентов
	Эффективный документооборот
	Достаточная квалификация сотрудников
Психологические	Высокий имидж банка, узнаваемый бренд
	Доверительное и приветливое общение сотрудников с клиентами банка в процессе их обслуживания. Коммуникабельность
	Возможность дополнительного консультирования
	Отражение достоверной информации об основных продуктах/услугах в рекламе банка

* Составлено автором

На основании вышеизложенного, можно предложить общую матрицу критериев качества БП.

Таблица 2 – Матрица критериев качества банковских услуг*

Качество БУ с позиции клиента банка	Качество БУ с позиции банка
1. Имидж банка	Затраты банка на обеспечение и поддержание безопасности информационных систем
2. Наличие и доступность информации о конкретном виде БУ	Затраты банка на размещение информации об ассортименте предоставляемых банковских услуг, разработка маркетинговой стратегии
3. Удобство расположения зон обслуживания клиентов в помещениях банка	Затраты, связанные с техническим оснащением зон обслуживания клиентов (зона консультантов и менеджеров, зона кассовых узлов и т.д.)
4. Скорость обслуживания клиентов	Затраты времени на осуществление отдельной операции/ услуги
5. Стоимость банковской услуги	Оптимальная тарифная политика банка
6. Предоставление дополнительных консультаций сотрудниками банка	Затраты времени, необходимого для дополнительного консультирования клиента
7. Удобный график работы банка и его подразделений	Определение рационального рабочего графика банка и его подразделений
8. Удобное расположение и транспортная доступность офисов и подразделений банков в населенном пункте	Затраты банка на содержание офисов и дополнительных подразделений банка
9. Уровень квалификации банковских работников	Затраты банка на повышение квалификации сотрудников банка
10. Вероятность допущения технических ошибок сотрудниками банка	Время, необходимое для исправления допущенных технических ошибок в процессе обслуживания клиента

*- составлено автором

Данная матрица позволяет достаточно легко оценить качество любого вида банковской услуги. Используя данный набор критериев качества и стандартную шкалу оценок можно провести ранжирование по всем БП предоставляемым конкретным банком, либо по отдельной услуге, операции, в разрезе нескольких банков.

Таким образом, для обеспечения конкурентоспособности банка в современных условиях основное внимание необходимо уделять оценке качества банковских продуктов, и разработке комплекса мероприятий по результатам данного анализа.

Список литературы

1. Berry L.L. Services marketing starts from within / L.L. Berry, A. Parasuraman A. // Marketing Management. – 1992. – Vol. 1. – Issue 1.
2. Shustova E. Risk management in the internet banking: the case of Kazakhstan / E. Shustova, V. Blagoev, V. // Economic Studies. – Vol. 27 (5). – 2018, p.135-146.
3. Благоев В. Оценка качества услуг интернет-банкинга на примере банков Казахстана / В. Благоев, Е. Шустова // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2019. – № 2. – С. 139-151.

4. Благоев В. Интернет-банкинг: анализ влияния факторов на примере Республики Болгария и Республики Казахстан / В. Благоев, П. Желев, Е. Шустова // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2019. – № 3. – С. 178-193.

5. Новаторов Э. Методики оценки качества банковских услуг. <http://www.cfin.ru/press/practical/2001-10/02.shtml>.

Осипова Ольга Сергеевна, студент гр. БЭс-152

Научный руководитель – Мищенко Владимир Владимирович, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

НАЛОГИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В настоящий период времени роль налогов в экономической безопасности достаточно велика. Это вызвано не только тем, что налоги являются основной доходной частью государственного бюджета, но и способствуют созданию экономически справедливых отношений между государством и юридическими и физическими лицами, являющихся по отношению к нему плательщиками налогов. Налоговая безопасность как элемент экономической безопасности в целом будет существовать только тогда, когда между участниками налогового процесса будет достигнуто общественное согласие по поводу порядка расчета и уплаты налогов при учете экономических интересов договаривающихся сторон [1]. Специалисты, которые занимаются изучением налоговой безопасности предлагают понимать ее как состояние налоговой системы, при котором гарантируется защита налоговых интересов государства, бизнеса и общества от внутренних и внешних угроз [2]. Также можно выделить и мнения А.А. Баженова и Ш.З. Мехдиева, которые считают, что налоговая безопасность определяется защищенностью государства и его субъектов (налогоплательщиков, налоговых агентов) от потерь налогового характера [2].

Налогоплательщики принимают на себя обязательство платить налоги при соблюдении следующих условиях [1]:

1. Общественные интересы, которые представляет государство, имеют несомненный приоритет по отношению к интересам налогоплательщика, то есть исполнению в первую очередь подлежат его налоговые обязательства;

2. Налоговая нагрузка должна быть оптимальной и позволять налогоплательщику после уплаты налогов осуществлять расширенное воспроизводство при минимальном привлечении сторонних источников финансирования;

3. Налоги, собранные государством, должны направляться на решение социально-экономических задач, стоящих перед государством, и их использование должно быть прозрачным и понятным для налогоплательщика;

4. Порядок исчисления и уплаты налогов должен быть простым и не изменяться в процессе исполнения налогоплательщиком своих обязательств, либо изменяться заблаговременно.

В свою очередь, налоги – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [3]. Субъектом налогообложения является лицо, на котором лежит юридическая обязанность по уплате за счет принадлежащих им на праве собственности денежных средств (ст. 8 НК РФ). Для налогоплательщика важным является указание на необходимость уплаты налога за счет собственных средств, означающее, что уплата налога должна приводить к сокращению его доходов [4].

Следовательно, благодаря налогам происходит формирование взаимосвязей между государством и физическим или юридическим лицом.

Налоги и налоговая политика являются главными факторами такого развития экономики, при котором будут создаваться приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Налоговая политика, выступающая фактором финансовой безопасности, должна обеспечить достаточный уровень экономического развития, создать необходимые условия для социально-экономической стабильности государства, а также ее регионов, а также обеспечить безопасность от появления рисков в экономической сфере. Возрастание роли налогов и налоговой системы в целом вызвано тем, что одним из рычагов их регулирования является государство.

Решение задач экономической безопасности и налоговой, в частности, обеспечивается достижением единства интересов налогоплательщика и государства. При отсутствии этого единства возрастают угрозы и риски не только в налоговой сфере, но и в экономике в целом. В свою очередь, такое единство не означает равенство интересов государства и налогоплательщиков. Вне всякого сомнения, интересы государства имеют преимущественное значение, так как государство выступает носителем общественных интересов, в том числе и налогоплательщиков [6]. Исключительно важное значение в современных условиях имеет обеспечение экономической безопасности государства.

Налоговые поступления, аккумулируемые в бюджетной системе государства, с одной стороны, должны быть достаточными для полноценного выполнения государством своих функций. С другой стороны, при формировании налоговой политики государство должно, прежде всего, учитывать финансовые потребности реального сектора.

В настоящий период времени произошел скачок значения стимулирующей функции налогов, которая реализуется как посредством либерального налогообложения, так и посредством системы налоговых льгот и финансовых преференций, стимулирующих развитие приоритетных отраслей и видов экономической деятельности.

Роль налоговой системы в экономической безопасности определяется общими принципами, критериями и показателями экономической, в том числе финансовой, безопасности. Исходя из содержания экономической безопасности, налоги и налоговая политика – факторы «такого развития экономики, при котором создались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз» [7].

Налоговая система, как фактор финансовой безопасности, должна способствовать обеспечению такого развития экономики, при котором создавались бы необходимые финансовые условия для социально-экономической стабильности и развития государства и каждого региона, сохранения целостности и единства финансовой системы, успешного противостояния внутренним и внешним угрозам России и ее регионам.

При правильном использовании налоговой системы, в существующих экономических условиях страны, осуществляется эффективность работы хозяйствующих субъектов экономики, способность развития предпринимательства, и, следовательно, удовлетворение потребностей государства. Исходя из этого, в настоящее время налоги и налоговая политика в стране стала важнейшим объектом для реформирования. Налоговая политика имеет высокое влияние на экономическую систему государства, а правильное осуществление налоговой политики влечет за собой формирование экономической безопасности страны. Значимость налогов для государства и формирования финансово-экономической безопасности состоит в самой структуре налогов. Налоги непрерывно связаны с формированием финансовых фондов, от которых, в свою очередь, и зависит осуществление государственных функций. Если рассматривать древнее государство, то главной функцией является обеспечение защиты, способность отражать внешние угрозы.

Таким образом, следует выделить, что налоговая безопасность неразрывно связана с процессом управления налогообложением: чем выше уровень эффективности налогового администрирования, тем ниже степень угроз экономической безопасности государству и его субъектам в виде недополучения финансовых ресурсов. Поэтому, как налоговая безопасность, так и налоговое администрирование занимают ведущее место в системе мер экономической безопасности страны [1, 5, 8, 9].

Налоговая система – один из факторов в обеспечении финансовой безопасности страны. Она является одним из рычагов воздействия государства на экономические процессы, которые происходят внутри страны.

Также налоговая система является методом взаимодействия и контроля государства над населением и хозяйствующими субъектами. Обеспечение безопасности в налоговой сфере зависит от ее ситуации, на каком экономическом уровне развития она находится на данный момент, обеспечения равновесия государственной власти. Состояние экономического кризиса или политических ошибок в управлении своей политической деятельности может привести к краху налоговой системы.

Список литературы

1. Мищенко В.В. Вопросы налоговой безопасности государства и его субъектов / В.В. Мищенко // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11-4 (76). – С. 767-774.
2. Шувалова Е.Б. Налоговые аспекты экономической безопасности в Российской Федерации / Е.Б. Шувалова, М.А. Солярик, Д.С. Захарова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО экономика. – 2016. – № 3. – С. 51-54.
3. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая: по состоянию на 01 марта 2014 г. – М.: ООО «Рид групп». – 720 с.
4. Мищенко В.В. О дефектах конструкции налога на добавленную стоимость и мерах по их устранению / В.В. Мищенко // Экономика и управление инновациями. – 2018. – № 3. – С. 60-77.
5. Кудреватых Н.А., Мамзина Т.Ф., Мищенко В.В. и др. Финансовая безопасность: теоретические и практические аспекты. – Москва, 2018. – 199 с.
6. Мищенко В.В. О налоговой безопасности государства и его субъектов / В.В. Мищенко // Экономика и управление инновациями. – 2018. – № 2. – С. 51-61.
7. Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608 [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92725/.
8. Тишаев В.В. Налоговая составляющая национальной экономической безопасности [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2005/1/Tishaev.pdf>.
9. Абрамов М.Д. Российская налоговая система – угроза национальной безопасности России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://oko-planet.su/finances/financescrisis/246939-rossiyskaya-nalogovaya-sistema-ugroza-nacionalnoy-bezopasnosti-rossii.html>.

Пахомова Анастасия Дмитриевна, студент гр. ГЭМЗ-01-17.
Научный руководитель – Коряков Алексей Георгиевич, д.э.н.,
профессор кафедры бизнес-технологий и управления
(МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва)

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопросы устойчивого развития предприятий широко обсуждаются в научной литературе последние 20 лет. Подходы к формированию теоретического ядра данной концепции предпринимались рядом российских ученых [1]. В настоящее время при воздействии на систему экономических кризисов и других негативных макроэкономических факторов существует потребность в модернизации системы управления устойчивым развитием различного уровня. Внутренние динамически возможности компаний и бизнес-единиц могут быть представлены следующими мероприятиями (рис. 1) [2, 3]:

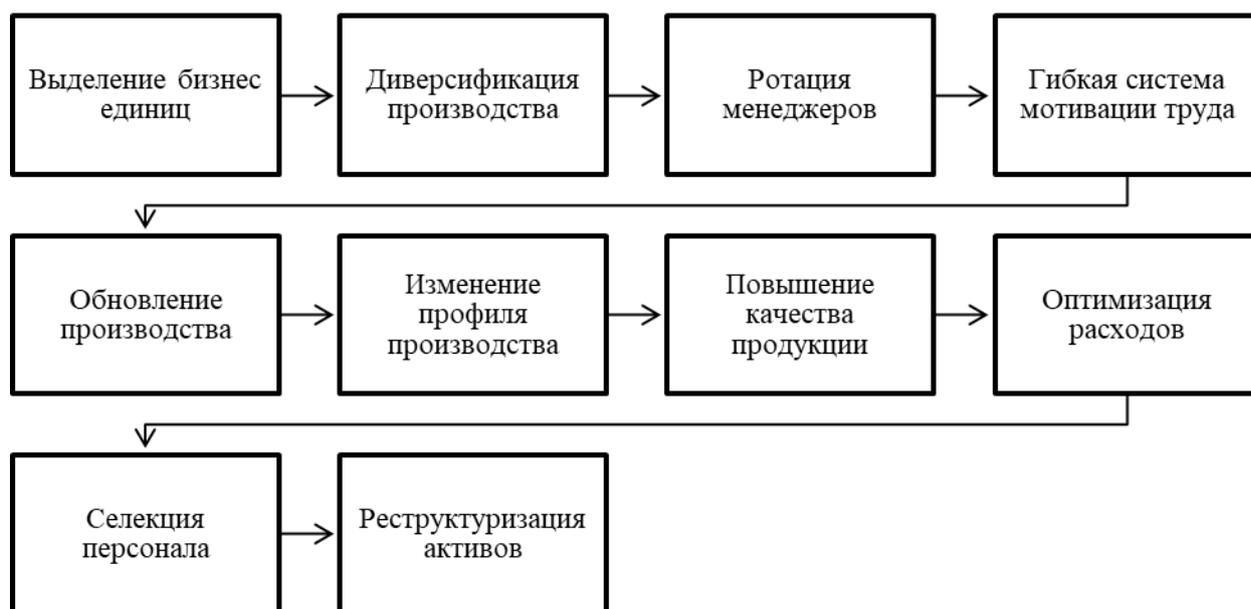


Рисунок 1 – Внутренние динамически возможности развития устойчивого развития предприятия

Для внешних динамических возможностей характерны мероприятия, представленные на рис. 2 [4, 5]:



Рисунок 2 – Внутренние динамически возможности развития устойчивого развития предприятия

Компания должна выявить для себя направления, которые будут содействовать устранению имеющихся у нее недостатков. Существуют три разновидности диверсификации в управлении устойчивым развитием современной организации, приведенные на рис. 3 [6-8]:

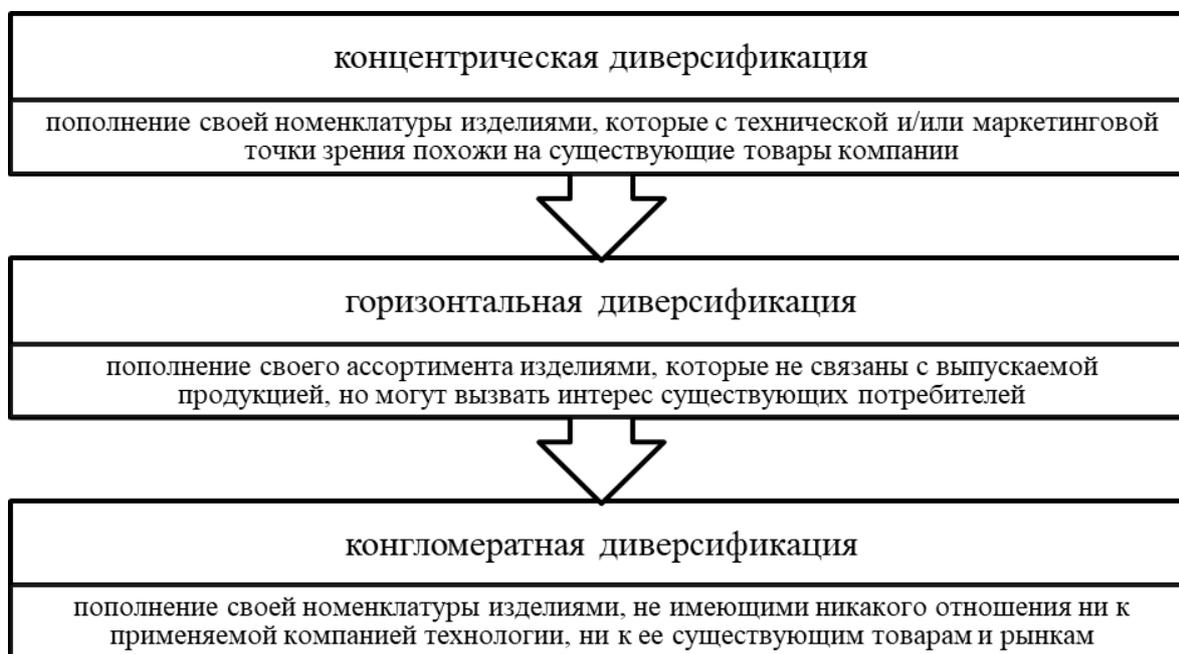


Рисунок 3 – Виды диверсификации в управлении устойчивым развитием современной организации

Для формирования механизма устойчивого развития предприятия принято применять следующие принципы [9, 10]:

1. Принцип согласованности стратегии устойчивого развития со всеми иерархическими стратегиями организации (корпоративной, конкурент-

ной, функциональной, оперативной). Этот принцип выявляет уровень согласования целей и этапов реализации общей стратегии и стратегии развития.

2. Принцип взаимодействия стратегии развития предприятия с возможными изменениями внешней среды. Обязательным условием является соответствие стратегии развития прогнозам макроэкономических и микроэкономических показателей.

3. Принцип взаимодействия стратегии развития предприятия с существующим внутренним потенциалом. Важно строить стратегии в соответствии с профессиональным и компетентным уровнем сотрудников, учитывать приоритеты организационной культуры компании.

4. Принцип реальности и реализуемости стратегии. Данный принцип особенно важен в процессе реализации инвестиционных проектов, так как отвечает за организационно-технические возможности организации в процессе реализации выбранной стратегии.

5. Принцип определения уровня рисков, которые приемлемы при реализации данной стратегии на конкретном предприятии [13].

6. Принцип коммерческой и экономической эффективности реализации стратегии развития контролирует соотношение целевых установок, репутации предприятия и уровня управляемости деятельностью структурных подразделений [11, 12].

Все представленные принципы предварительно обсуждаются еще на этапе формирования стратегии, тогда же утверждаются всевозможные концепции и модели, направленные на достижение поставленной цели. Одним из основных условий реализации принципов является соблюдение критериев сбалансированности, реальности, достижимости и оптимальности.

В заключение необходимо добавить, что для целостного формирования оптимальной стратегии, которая будет направлена на устойчивое развитие предприятия, важно использовать такие критерии и подходы, которые практикуются в международных отношениях и направлены на доступность и открытость отчетности по результатам устойчивого развития предприятия.

В результате исследования установлено, что существует немало моделей управления организационными изменениями, каждая из которых дополняет друг друга. Формирование программы устойчивого развития в организации в наше время – это не только один из ключевых моментов гибкого взаимодействия на конкурентном рынке, но и обязательное условие для успешного, эффективного, прибыльного развития [6].

Список литературы

1. Коряков А.Г. Этапы реализации и содержание программы государственной поддержки устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Бизнес в законе. – 2012. – № 4. – С. 115-117.

2. Глущенко В.В. Прогнозирование финансовых результатов инновационной деятельности организации / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции в трех частях. Часть 1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 39-41.
3. Ерохин В.Ю. Стратегии устойчивого развития предприятий: принципы и критерии разработки / В.Ю. Ерохин // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 3 (049). – С. 60-62.
4. Лытнева Н.А. Механизм управления устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.А. Лытнева // Современные технологии управления. – 2016. – № 4 (64). – С. 34-44.
5. Какаева Е.А. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: Учебное пособие / Е.А. Какаева, Е.Н. Дуненкова Е.Н. – М.: Дело АНХ, 2015. – 176 с.
6. Коряков А.Г. Методические подходы к моделированию устойчивого развития промышленных предприятий / А.Г. Коряков // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 3. – С. 36-40.
7. Кашин В. А. Стратегическое управление финансами: как добиться личного финансового благополучия / В.А. Кашин, В.В. Панков, В.И. Перов – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 176 с.
8. Гавриленко Т.Ю., Григоренко О.В., Жемерикин О.И., Юденков Ю.Н. Государственное регулирование факторов экономического роста. Монография. – М.: Русайн, 2016. – 164 с.
9. Коряков А.Г. Исследование подходов к созданию механизма государственного стимулирования устойчивого развития химических предприятий / А.Г. Коряков, А.А. Логинов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 277-281.
10. Кардапольцев К.В. Методическое обеспечение оценки текущей и перспективной эффективности интегрированных бизнес-структур / К.В. Кардапольцев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2016. – № 11(393). – С. 111-119.
11. Коряков А.Г. Факторы экономической устойчивости и развития предприятий / А.Г. Коряков // Налоги и налогообложение. – 2012. – № 5. – С. 55-61.
12. Трифонов И.В. Принятие управленческих решений при реализации программ развития организаций / И.В. Трифонов // Вестник ВЭГУ. – 2013. – № 3 (65). – С. 155-160.
13. Михайлов В.Г. Совершенствование системы управления эколого-экономической безопасностью на ЗАО «Разрез «Инской» / В мире научных открытий // В.Г. Михайлов, С.М. Бугрова. – 2015. – № 6-1 (66). – С. 548-564.

Петрова Валерия Артемовна, студент гр. ГЭМЗ-01-17.
Научный руководитель – Коряков Алексей Георгиевич,
д.э.н., профессор кафедры бизнес-технологий и управления
(МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва)

ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях высокой конкуренции, одним из ключевых факторов развития экономики выступают инновации. Требованиям рынка должна соответствовать внутренняя среда предприятия. Это является важнейшим фактором успешной деятельности и вызывает необходимость её постоянной трансформации [1]. Инновации являются главной движущей силой экономического роста на сегодняшний день, внедряемые как на производстве, так в эксплуатации и потреблении. Центральная роль в инновационном процессе отведена предприятию. Именно оно является источником инициативы инновационной деятельности, предъявляет спрос на инновации, осуществляет их реализацию. Мировая практика показывает, что разработка и внедрение новшеств – это не только путь к повышению конкурентоспособности предприятия, но и серьёзный стимул экономического развития стран [2, 3].

В соответствии с Федеральным законом от 23. 08. 1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» инновации – это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [2]. Инновационная деятельность – это вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты, или услуги. Внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы, или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности [4, 5].

Сутью инновационной деятельности предприятий являются разработка и вывод на рынок новых товаров, новых технологий, создании и применении новых знаний. Инновационная активность предприятий зависит от многих экономических факторов, которые условно можно разделить на две категории: внешние и внутренние [6-8].

К внешним факторам относятся неконтролируемые фирмой силы, которые оказывают непосредственное воздействие на ее внутренние процессы. Среди внешних факторов можно выделить такие как: спрос и предложение, возможность получения дополнительной прибыли от внедрения инноваций, уровень конкуренции, инновационный климат на федеральном и региональном уровнях [9, 10].

Внутренние факторы, которые оказывают воздействие на инновационную активность организации, можно условно разделить на два раздела. Первый раздел включает в себя факторы, определяющие внутренние ресурсы предприятия, испытывающие на себе влияние внешних факторов, а именно: ресурсы трудовой деятельности; финансовые результаты деятельности предприятия; научно-технический потенциал; технологии и инновации. Во второй блок входят факторы, предназначенные для формирования системы внутренних экономических отношений и способов их взаимодействия с факторами внешней среды. К ним относятся: форма собственности; организационная структура; отраслевая принадлежность, размер организации [11, 12].

Основное значение в инновационной деятельности приходится на предприятие. Именно оно представляет собой источник инициативы инновационной деятельности, предъявляющей спрос на инновации, осуществляя их реализацию и установление взаимосвязи с потребителями для лучшего изучения их потребностей. Но решающее слово в большей степени остается за государством. Раньше его роль в инновационном процессе заключалась в создании инновационной среды и спонсировании фундаментальной науки и новых разработок. В современном мире из-за большого количества переменных, высокой степени взаимного проникновения отраслей и растущей скорости изменений роль государства становится еще более значимой.

Активная позиция государства в инновационном процессе может значительно ускорить темп развития отдельных отраслей. Речь идет как о финансировании стратегически важных проектов напрямую, так и о сервисной поддержке бизнеса [13].

Государство также стимулирует межотраслевое сотрудничество, организует площадки для диалога крупного бизнеса из разных отраслей. Наконец, государство идентифицирует препятствия к развитию инноваций (законодательные, инфраструктурные) и активно работает над их устранением.

Первый фактор успеха инноваций – это наличие спроса на новые технологии и продукты. Государственный заказ на инновации – значительный стимул для инновационной деятельности университетов, исследовательских институтов и компаний, а также для последующего распространения новых технологий в разных отраслях.

В России государство прилагает существенные усилия для поддержания спроса на инновации как через субсидии, так и прямыми заказами. Дополнительными мерами по усилению спроса на инновации могут стать внедрение программ софинансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и предоставление преференций и льгот для компаний, проводящих НИОКР по приоритетным направлениям. Кроме того, как акционер крупных корпораций правительство России мо-

жет создать спрос на инновации через госкомпании, используя элементы корпоративного управления [14].

Инновационная инфраструктура включает в себя систему образования, инновационные кластеры и особые экономические зоны, агентства и институты развития инноваций, защиту интеллектуальной собственности и правовую систему, систему стандартов, сертификации и аккредитации, а также институциональную среду, в том числе благоприятные условия ведения бизнеса и фискальную политику. В России при существенной господдержке была создана инфраструктура для развития инноваций, но качественного скачка в их развитии и в деловой активности пока не произошло, так что потенциал улучшения условий по-прежнему есть.

Из пяти типов институтов развития инноваций в России успешно функционируют четыре [14]:

- финансирование фундаментальных или прикладных исследований;
- технопарки, инкубаторы и прочие институты по предоставлению услуг инновационным компаниям;
- прямое финансирование инновационных компаний;
- финансирование отдельных приоритетных направлений.

В меньшей степени в нашей стране развиты институты, целенаправленно развивающие сотрудничество между наукой и производством. Сейчас эти функции, берут на себя технологические площадки, но в них не так часто участвуют компании-лидеры отраслей, что необходимо для эффективного диалога. Это направление можно развивать, например, создавая консорциумы и повышая эффективность площадок для диалога об инновациях между игроками из разных отраслей, стартапами и исследовательскими институтами [6].

Важное значение для активизации инновационной деятельности имеет экономическое стимулирование предприятий, а также материальное и моральное стимулирование инноваторов [3].

Государство выборочно спонсирует фундаментальные и прикладные исследования, которые удовлетворяют определенным критериям (как правило, это приоритетные направления развития), а также другие исследования, обладающие значительным потенциалом. То есть интерес не только о вопросах национальной безопасности и оборонного комплекса, но и об исследованиях за пределами этих тем.

Также, важную роль государство играет и в развитии культуры предпринимательства и инноваций, реализуя образовательные программы, поддерживая систему наставничества, создавая и помогая агентствам и институтам развития. Кроме того, оно активно занимается популяризацией инновационного предпринимательства.

Наша страна прошла большой путь в развитии предпринимательской культуры. Но с учетом сравнительно короткой истории рыночной эконо-

мики в стране необходимо продолжать курс на популяризацию предпринимательства и инновационной деятельности.

Список литературы

1. Коряков А.Г. Конкурентоспособность как фактор экономической динамики промышленных предприятий / А.Г. Коряков // Образование. Наука. Научные кадры. – 2012. – № 5. – С. 110-114.
2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ.
3. Коряков А.Г. Этапы реализации и содержание программы государственной поддержки устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Бизнес в законе. – 2012. – № 4. – С. 115-117.
4. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / А.М. Мухамедьяров. – М.: ИНФРА-М, 2004.
5. Коряков А.Г. Факторы экономической устойчивости и развития предприятий / А.Г. Коряков // Налоги и налогообложение. – 2012. – № 5. – С. 55-61.
6. Медведев В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / В.П. Медведев. – М.: Магистр, 2011.
7. Коряков А.Г. Исследование подходов к созданию механизма государственного стимулирования устойчивого развития химических предприятий / А.Г. Коряков, А.А. Логинов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 277-281.
8. Ковалева Г. Д. Основы инновационного менеджмента: учебник для вузов / Г.Д. Ковалева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
9. Трифонов П.В. Трансформация управления цепями поставок в условиях четвертой промышленной революции / П.В. Трифонов, Р.В. Серышев // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2018. – № 3 (106). – С. 30-37.
10. Коряков А.Г. Методические подходы к моделированию устойчивого развития промышленных предприятий / А.Г. Коряков // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 3. – С. 36-40.
11. www.gks.ru.
12. Череповская Н.А. О перспективах создания IT-кластера на региональном уровне / Н.А. Череповская // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. – 2018. – № 5. – С.155-160.
13. Трифонов И.В. Принятие управленческих решений при реализации программ развития организаций / И.В. Трифонов // Вестник ВЭГУ. – 2013. – № 3 (65). – С. 155-160.
14. <https://www.rbc.ru/trends/innovation/5d64eca59a79473061127d6>.

Писаренко Никита Александрович, студент гр. АОБ-161
Научный руководитель – Тюленева Татьяна Александровна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ШПИОНАЖ КАК МЕТОД НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Промышленный шпионаж является серьезной проблемой для компании любого масштаба – от банков и страховых компаний до розничных торговцев, потому что в каждой организации есть определенная информация, которая не должна быть доступна никому за её пределами. Промышленный шпионаж является неотъемлемым элементом бизнеса, так как конкурент порывается достичь более высокого положения на рынке, которое занимает лидирующая фирма, порой прибегая к завладению ее конфиденциальной или коммерческой информацией для того что бы догнать или обойти её в экономическом росте. Степень промышленного шпионажа увеличивается с каждым годом, постоянно совершенствуясь с развитием информационных технологий и средств их применения. Тем не менее многие организации до сих пор имеют весьма смутное представление о современных практиках защиты от промышленного шпионажа. Российские компании уязвимы в отношении промышленного шпионажа как для зарубежных конкурентов, так и для партнеров по российскому рынку.

По мнению специалистов мирового уровня в сфере анализа систем безопасности корпораций [1-3], среди современных руководителей существует несколько заблуждений относительно промышленного шпионажа, которые могут привести к непоправимым последствиям. Так, они искренне верят, что угроза промышленного шпионажа относится только к крупным компаниям, поскольку все потенциальные шпионы нацелены исключительно на секрет формулы «Coca-Cola» или архитектуру новых процессоров Intel. Исследование продемонстрировало, что такой мнение ошибочно: очень часто маленькие компании являются приоритетной целью, особенно учитывая то, что системы безопасности таких организаций обычно сводятся к стандартному окну авторизации пользователя в Windows. Второе важное заблуждение руководителей – они всерьез считают, что знают все пути похищения информации, и их система безопасности полностью готова встретить эти угрозы, при этом забывают, что в эру невероятной скорости развития информационных технологий, злоумышленник может найти нестандартные способы добраться до ценных данных. В этой связи специалисты считают, что самая главная задача на сегодняшний день – сформировать образ мышления современного руководителя, готового встретить новые угрозы во всеоружии.

Технические способы защиты информации являются очень важным фактором в профилактике промышленного шпионажа. Необходимо не только защищаться от возможных атак, но и надлежащим образом хранить ценную информацию: ограничивать доступ к ней не только третьим лицам, но и сотрудникам; хранить особо ценную информацию в закодированном виде; не передавать ценную информацию никакими средствами связи. Наиболее эффективным техническим решением против промышленного шпионажа сегодня являются DLP-системы – программные продукты, действующие по принципу виртуального защитного контура информационной безопасности, окружающего каждую рабочую станцию в корпоративной информационной сети. При обнаружении в передаваемых данных конфиденциальной информации DLP-система сообщит об этом в реальном времени специалистам по обеспечению информационной безопасности, и если это необходимо, то блокирует дальнейшую передачу данных.

В большинстве компаний сегодня так или иначе существуют политики информационной безопасности, которых обычно вполне достаточно для того, чтобы обезопасить организацию от промышленного шпионажа. Единственной проблемой в данном случае становится практическая реализация этих политик. Для того чтобы они работали, главным является воля руководства организации к их соблюдению. Методы, применяемые при этом, давно известны: дисциплинарные взыскания по отношению к тем, кто не соблюдает требований по обеспечению безопасности, контроль со стороны соответствующих профильных служб, проведение инструктажа среди сотрудников.

Успех защиты организации от утечек информации и от промышленного шпионажа во многом определяется её кадровой политикой. Именно поэтому важно обращать внимание на психологическую составляющую обеспечения информационной безопасности организации. При приёме сотрудников на работу и при выдвижении на руководящие должности необходимо учитывать не только послужной список и профессиональные навыки, но и психологические особенности сотрудника. Излишне пугливому или излишне жадному человеку вряд ли стоит доверять руководящие должности, связанные с доступом к конфиденциальным данным, потому что если представится возможность выгодно продать данные, или если на него будет оказано давление, организация, в которой он работает, может серьезно пострадать. Эффективная кадровая политика, как бы возвышенно это ни звучало, является чуть ли не самым важным способом предотвращения утечки информации. Такая политика включает проверку работников, проведение собеседований, составление внутренних нормативных документов относительно режима конфиденциальности.

Заключение с работниками соглашений о неразглашении коммерческой тайны (конфиденциальной информации) также довольно важный фактор профилактики утечки информации. Однако в таких

соглашениях очень желательно указывать конкретный перечень информации, являющейся конфиденциальной и не подлежащей разглашению. Идентифицируя наиболее ценные данные, можно определить, кому и для каких целей они могут понадобиться, что даст понимание путей возможных атак (хакинг, подкуп ответственных работников). Более того, целесообразно закреплять в таких соглашениях гражданско-правовую ответственность работника за разглашение такой информации (в случае доказательства его вины) за понесенные компанией убытки. В трудовых договорах также целесообразно указать, что разглашение коммерческой тайны является нарушением трудовой дисциплины, закрепив таким образом дисциплинарную ответственность (выговор, увольнение).

Заблаговременный просчет всех возможных рисков утечки информации позволит предусмотреть возможные пробелы в деятельности субъектов хозяйствования. В этих целях обычно составляется список информации, которая может составлять коммерческую тайну. Идентифицируя наиболее ценные данные, можно определить, кому и для каких целей они могут понадобиться, что даст понимание путей возможных атак (хакинг, подкуп ответственных работников).

Как показывает мировой опыт – защититься от промышленного шпионажа полностью невозможно. Промышленный шпионаж был, есть и остается серьезной угрозой для успешного бизнеса во всем мире, несмотря на появление все новых и новых технических средств противодействия ему и его выявления. Единственное, что важно помнить всем компаниям, это то, что профилактика, то есть надлежащая защита информации, составляющей коммерческую тайну, очень важна в сегодняшних условиях ведения бизнеса.

Список литературы

1. Промышленный шпионаж: украден секрет – украдена удача. URL: <https://stakhanovets.ru/blog/> (Дата обращения: 27.09.2019).
2. Идов Р. Как защитить компанию от промышленного шпионажа URL: <https://blogs.klerk.ru/users/1793540/post153814/> (Дата обращения: 27.09.2019).
3. Коваль М. Промышленный шпионаж: профилактика, оперативное и правовое реагирование. URL: <http://attorneys.ua/ru/publications/> (Дата обращения: 27.09.2019).

Понкратова Тамара Алексеевна, к.э.н., доцент,
Козлова Юлия Валерьевна, старший преподаватель
(КузГТУ, г. Кемерово)

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В условиях продолжающейся кризисной ситуации в экономике усиливается конкурентная борьба: борьба за рынки сбыта, за вытеснения конкурентов, захват не только секторов освоенных конкурентами по сбыту товаров, но и производству товаров-аналогов и многое другое. По этой причине увеличиваются и возрастают методы недобросовестной конкуренции. Особо заметно проявление этой проблемы на вытеснении с рынка торговых предприятий, особенно мелких не входящих в системы гипермаркетов. В некоторых случаях это можно оправдать тем, что системы магазинов имеют больше возможностей по снижению цен на продаваемые товары и, следовательно, более конкурентоспособны. Однако чем можно, например, оправдать исчезновение с рынка продовольственных товаров Кемеровской области таких систем продовольственных магазинов как «Пенсионер», «Экономька», «Ариант» и ряда других более мелких систем. Эти системы, продававшие свои товары по достаточно низким ценам, начали вытесняться такими системами как «Лента» и «Панорама» за счет демпинговых цен и более широкого ассортимента, что может быть оправдано в какой-то мере более высокой их конкурентоспособностью. Но полное исчезновение ряда систем с рынка нельзя этим оправдать полностью, так как оставалась значительная доля покупателей, которая продолжала отдавать предпочтение вытесняемым системам.

После закрытия ряда магазинов вытесненных систем цены в оставшихся системах начали расти, а доля их в объеме рынка продаж также возрастает. Только благодаря принятому решению о «квотировании» объемов продаж, удалось остановить захват рынков сбыта продовольственных товаров Кемеровской области со стороны системы «Лента».

При отсутствии достоверной информации по приведенным примерам как косвенное подтверждение сложившейся сложной ситуации могут служить данные свидетельствующие о значительном снижении количества предприятий по Кемеровской области только за семь месяцев текущего года (таблица 1) [5].

В условиях использования нечестных методов конкуренции, когда страдают даже достаточно крупные предприятия и системы, что можно говорить о мелких предприятиях, магазинах, которые не могут позволить себе использование различных методов заманивания потребителей, покупателей акциями, скидками и т.п. Кроме этого достаточно высокая аренда помещений для организации предприятия также приводит к тому, что они не способны конкурировать с системами, которые в основном либо при-

обретают торговые площади, либо строят их. Таким образом, в реальных условиях развития экономики страны практически невозможно развитие малого предпринимательства даже в области торговли, где достаточно быстрая окупаемость вложенных средств за счет отсутствия производственного цикла. Так как в соответствии с классической формулой К. Маркса «Д-Т-Д» в торговле процесс превращения денег снова в деньги значительно короче, чем при производственной деятельности.

Таблица 1 – Количество предприятий (крупных и средних) в Кемеровской области по видам деятельности

№ п. п.	Виды деятельности	Количество предприятий на 1.01.2019 г.	Количество предприятий на 1.08.2019 г.
1	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	978	944
2	Торговля оптовая (кроме автотранспорта)	6741	6276
3	Торговля розничная	3306	3143

Еще более сложная ситуация складывается в промышленности и сельском хозяйстве. Особенно следует отметить сложную ситуацию в сельском хозяйстве области: больше половины пахотных земель, которые эксплуатировались в конце 20 века в настоящем веке заросли многолетней травой. Колхозы и совхозы, которые на рубеже веков производили достаточно продукции, чтобы прокормить население Кузбасса в настоящее время либо уже бесследно исчезли, либо превратились в так называемые фермерские хозяйства, в редком случае дающие объемы производства выше собственных нужд. Одной основной из причин недостаточного развития фермерства Кузбасса, по-нашему мнению, можно назвать нечестную конкуренцию по сбыту сельскохозяйственной продукции. Даже на рынках по продаже сельхоз продукции практически отсутствуют производители этой продукции, их вытеснили перекупщики, что значительно выгоднее владельцам сельхоз рынков. Поэтому не о какой честной конкуренции между производителями нельзя говорить.

Выше изложенные факты косвенно подтверждаются общей статистикой, сложившейся в Кузбассе ситуацией в индивидуальном предпринимательстве (таблица 2) [5].

Чтобы как-то повлиять на сложившуюся ситуацию, может, следует воспользоваться опытом других регионов страны или хотя бы такой сельскохозяйственной страны как Белоруссия. Так для развития мелкого производителя сельхоз продукции организованы кооперативы, которые централизованно собирают у мелких производителей излишки продукции по регулируемым и контролируемым со стороны соответствующих органов ценам и по аналогично контролируемым ценам обеспечивают производителей кормами, либо выплачивают деньги за проданную продукцию. Кроме этого, применение других методов стимулирования развития мелкого

сельхозпроизводителя позволило не только обеспечить свою страну качественной сельхозпродукцией, но и стать поставщиком ее как на российский рынок, так и во многие европейские страны.

Таблица 2 – Количество индивидуальных предприятий в Кемеровской области по видам деятельности

№ п. п.	Виды деятельности	Количество индивидуальных предпринимателей на 1.01.2019 г.	Количество индивидуальных предпринимателей на 1.08.2019 г.
1	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1797	1743
2	Торговля оптовая (кроме автотранспорта)	1711	1713
3	Торговля розничная	17114	16675

Таким образом, складывающаяся негативная ситуация, когда резко снижается количество не только индивидуальных предприятий, но и крупных и средних, в том числе из-за недобросовестной конкуренции, требует серьезного анализа данной ситуации и неотлагательных мер. Все это невозможно без контроля и соответствующих мер по решению возникших проблем со стороны администрации области.

Список литературы

1. Департамент по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://dprpko.ru/> (дата обращения: 16.09.2019).
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 16.09.2019).
3. Официальный сайт Президента России. Заседание Государственного Совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/49214> (дата обращения: 16.09.2019).
4. Официальный сайт Администрации города Кемерово [Электронный ресурс]. – URL: https://www.kemerovo.ru/administration/podderzhka_predprinimatelstva.html (дата обращения: 16.09.2019).
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://kemerovostat.gks.ru/> (дата обращения: 16.09.2019).
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.09.2019).

Редлих Анна Дмитриевна, студент гр. БЭс-151.2.2.
 Научный руководитель – Кулай Светлана Владимировна,
 старший преподаватель
 (Филиал КузГТУ в г. Прокопьевске, г. Прокопьевск)

ФИНАНСОВЫЕ УГРОЗЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО БАНКА (ПАО)

Банковская система современной России, несмотря на позитивные сдвиги в ее функционировании, все еще является недостаточно стабильной и финансово устойчивой. Виной тому – кризисные явления на мировых финансовых рынках, непременно отражающиеся и на российском банковском сегменте, а также недостаточный уровень развития отечественной банковской системы.

Коммерческие банки как рыночные субъекты, постоянно подвергаются различным финансовым угрозам, как внешним, так и внутренним, что негативно отражается на таких ключевых показателях их деятельности, как рентабельность, платежеспособность, финансовая устойчивость, и, соответственно, снижает перспективы на выживание в условиях жесткой конкуренции.

От того, насколько эффективно будет осуществляться управление коммерческими банками, и как будет обеспечиваться их финансовая безопасность, в итоге зависит национальная безопасность всего государства. Поэтому так важно комплексно оценивать угрозы финансовой безопасности кредитных организаций, используя для этого множество различных взаимосвязанных показателей, чем и обусловлена актуальность темы данной статьи.

Объектом исследования является Азиатско-Тихоокеанский Банк (ПАО).

Предмет исследования – оценка финансовых угроз Азиатско-Тихоокеанского Банка (ПАО).

Цель исследования – оценить финансовые угрозы Азиатско-Тихоокеанского Банка (ПАО) и предложить меры по их преодолению.

В таблице 1 отражены основные экономические показатели деятельности Азиатско-Тихоокеанского банка (ПАО) в 2016-2018 гг.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности АТБ (ПАО) в 2016-2018 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное отклонение показателя, (+/-)			Темп роста, %		
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016	2018-2017	2018-2016	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Среднегодовая сумма активов, т. р.	127768682	119227557	102890192	-8541125,5	-16337365	-24878490	93,3	86,3	80,5

Продолжение таблицы 1

Среднего- довая сумма соб- ственного капитала, тыс. р.	13673615	14074891,5	12333956	401276,5	-1740936	-1339659,5	102,9	87,6	90,2
Процент- ные дохо- ды, тыс. р.	17417724	13346542	10648147	-4071182	-2698395	-6769577	76,6	79,8	61,1
Процент- ные расхо- ды, тыс. р.	9160974	6421073	4453220	-2739901	-1967853	-4707754	70,1	69,4	48,6
Прибыль (убыток) до налого- обложе- ния, тыс.р.	626953	-328768	-11374506	-955721	-11045738	-12001459	-	в 34,6 р.	-
Финансо- вый ре- зультат за отчетный период, тыс. руб.	1131459	-355063	-12134133	-1486522	-11779070	-13265592	-	в 34,2 р.	-
Рента- бельность (убыточ- ность) ак- тивов, %	0,89	-0,30	-11,79	-1,19	-11,49	-12,68	-	-	-
Рента- бельность (убыточ- ность) собствен- ного капи- тала, %	8,27	-2,52	-98,38	-10,79	-95,86	-106,65	-	-	-

На основе данных таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2016-2018 гг. имела место отрицательная динамика суммы активов АТБ (ПАО) – она уменьшилась на 19,5 %, в том числе в 2017 году – на 6,7 %, а в 2018 году – еще на 13,7 %.

Собственный капитал АТБ (ПАО) в 2016-2018 гг. характеризовался неустойчивой динамикой – в 2017 году увеличился на 2,9 %, в 2018 году, наоборот, сократился на 12,4 %, в целом за рассматриваемый период снижение показателя составило 9,8 %, что значительно меньше темпов снижения активов, а, значит, финансовая устойчивость банка улучшилась. В целом, снижение суммы собственного капитала обусловлено увеличением объема резервов в рамках осуществляемой в данный момент процедуры оздоровления.

Сумма процентных доходов АТБ (ПАО) в течение анализируемого периода постоянно снижалась – в 2017 году снижение показателя состави-

ло 23,4 %, в 2018 году – еще 20,2 %, в целом же за рассматриваемый период показатель сократился на 38,9 %, что весьма существенно и говорит о недостаточной эффективности кредитной политики банка.

Сумма процентных расходов АТБ (ПАО) в 2016-2018 гг. также снижалась, причем более значительными темпами, чем сумма процентных доходов, что, несомненно, позитивно отразилось на уровне процентной маржи. Так, в 2017 году процентные расходы АТБ (ПАО) сократились на 29,9 %, в 2018 году – еще на 30,6 %, в целом за анализируемый период показатель сократился на 51,4 %.

Таблица 2 отражает основные угрозы финансовой безопасности АТБ (ПАО) и пути снижения их влияния на финансовое положение кредитной организации.

Таблица 2 – Основные угрозы финансовой безопасности АТБ (ПАО) и пути снижения их влияния на финансовое положение кредитной организации

Угроза финансовой безопасности АТБ (ПАО)	Пути снижения влияния угрозы на финансовое положение АТБ (ПАО)
Внутренние угрозы	
Избыточная ликвидность активов	Разработка нового кредитного продукта, что позволит получить дополнительный доход
Убыточность деятельности в последние 2 года	Расширение ассортимента продуктов и услуг кредитной организации Сокращение расходов
Неэффективная, непродуманная кредитная политика	Оптимизация кредитной политики банка
Низкий уровень собственного капитала	Повышение рентабельности деятельности кредитной организации
Внешние угрозы	
Усиление неценовой конкуренции	Разработка новых продуктов, повышение качества обслуживания
Изменения в структуре и численности потребителей	Оптимизация филиальной структуры банка

Таким образом, финансово-экономическая безопасность банка – это комплексное понятие, характеризующее способность банковского учреждения идентифицировать, предупреждать и противодействовать внешним и внутренним угрозам путем создания и обеспечения эффективного функционирования системы управления финансово-экономической безопасностью.

Управление финансовой безопасностью коммерческого банка является процессом, который обеспечивает выполнение определенных функций планирования, регулирования, анализа и контроля, которые направлены на противостояние возможных внешних и внутренних угроз для обеспечения устойчивого развития банка.

Необходимым условием для успешной деятельности современного банка является выделение и четкое понимание угроз финансово-экономической безопасности.

Внешние угрозы возникают за пределами субъекта экономики. Они

не связаны с его производственной деятельностью. Как правило, это такое изменение окружающей среды, которое может нанести организации ущерб.

Внутренние угрозы связаны с хозяйственной деятельностью организации, ее персонала. Они обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе производства и реализации продукции и могут оказать свое влияние на результаты бизнеса, в первую очередь, деятельностью самой организации, квалификацией ее управляющего персонала, финансового менеджмента.

В результате реализации предложенных мероприятий процентные доходы АТБ (ПАО) увеличатся на 1,39 %. Поскольку данные средства уже имеются в распоряжении АТБ (ПАО), то процентные расходы останутся на прежнем уровне.

В целом, как ожидается, реализация предложенных мероприятий позволит АТБ (ПАО) успешно преодолеть финансовые угрозы, что позитивно отразится на его уровне финансовой безопасности.

Список литературы

1. Аудиторское заключение независимого аудитора о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (публичное акционерное общество) за 2016 год. – М., 2017. – 123 с.
2. Аудиторское заключение независимого аудитора о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (публичное акционерное общество) за 2017 год. – М., 2018. – 131 с.
3. Аудиторское заключение независимого аудитора о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (публичное акционерное общество) за 2018 год. – М., 2019. – 119 с.

Семина Дарья Игоревна, Семина Мария Игоревна,
магистранты гр. ПЭмоз-191

Научный руководитель: Погорелая Т.А., к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ КАК СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе становления информационного общества разработка системы менеджмента качества и ее внедрение являются актуальным направлением в обеспечении конкурентоспособности организации (предприятия). В свою очередь, эффективность СМК определяется степенью ее документированности, систематически и последовательно осуществляемого документирования. Документооборот (процесс передвижения документов с момента их создания до завершения) должен стать орга-

ничным и эффективным элементом процесса изменений в управлении организацией (предприятием).

Документирование системы менеджмента качества включает в себя: список требований к работникам; четкое определение последовательности действий в области качества; рассылку документов для справочных целей (через сервер файлового обмена или интернет). Документирование системы менеджмента качества должно оперативно реагировать на изменения в деятельности организации (предприятия). Своевременному и комплексному внесению изменений в документацию системы менеджмента качества способствует внедрение электронного документооборота, под которым понимается современная система ведения документации, в которой весь ряд созданных, переданных и хранимых документов поддерживается с использованием информационных и коммуникационных технологий на компьютерах, объединенных в сетевую структуру.

Таким образом, электронный документооборот обеспечивает возможность создания, поддержки, регулирования и эффективного управления всей базой данных документооборота. Внедрение электронного документооборота способно сделать управленческую деятельность более эффективной.

К преимуществам электронного документооборота следует отнести не только значительную экономию ресурсов, но и существенное увеличение скорости обработки информации внутри предприятия, а также расширение возможностей при работе с документами, например, использование контекстного поиска внутри самого документа. Руководство организации (предприятия), принимая решение о внедрении СМК, ожидает реализации ее существенных преимуществ, к которым относятся, в первую очередь, непрерывный контроль ключевых бизнес-процессов, повышение рыночной привлекательности (обеспечивая гарантию надежности выполнения требований заказчика), улучшение управления рисками, единство требований и подходов в процессе управления всей деятельностью организации, снижение непроизводственных затрат, повышение качества продукции (услуг) и повышение эффективности работы сотрудников на всех уровнях [1].

Эти преимущества резко увеличивают устойчивость предприятия, своевременность проведения антикризисных мероприятий и повышение его конкурентоспособности в условиях роста непредсказуемости изменений в рыночном пространстве. Мировой опыт в области управления качеством основан на серии международных стандартов ISO 9000. Целью создания международно-признанного подхода к контрактным условиям оценивания систем обеспечения качества и регулированию взаимоотношений между покупателем и поставщиком продукции в области обеспечения ее качества является усовершенствование системы управления, в том числе в направлении расширения экспортных возможностей организации, роста конкурентоспособности и на внутреннем, и внешнем рынках, сотрудниче-

ства с иностранными партнерами, привлечения иностранных и российских инвесторов [2].

Для обеспечения документирования системы менеджмента качества в организациях используются следующие системы документации: документация базового уровня; управленческая документация; организационная документация; документация СМК.

Формирование системы целей, организация и проведение работы по совершенствованию существующего документооборота позволит составить перечень корректирующих мероприятий по повышению его эффективности на базе разработки электронного документооборота. Решение этой задачи на начальном этапе требует анализа эффективности организации существующего документооборота. Следующим шагом должна стать систематизация его по видам деятельности и разработка схем взаимодействия структур и ответственных лиц. На этой основе становится возможной собственно разработка документированной процедуры организации документооборота.

Отметим, что при создании и функционировании системы менеджмента качества, соответствующей ISO 9001:2015, возникает ряд трудоёмких задач (управление процессами, документами СМК и др.), эффективное решение которых возможно только с применением программного обеспечения. Автоматизировать документооборот можно несколькими способами. Используя программное обеспечение, которое имеется в организации (MS Office), можно оптимизировать ряд областей СМК, соответствующей ISO 9001:2015. Например, область управления документами СМК возможно автоматизировать посредством MS Word и MS Visio.

Для разработки электронного документооборота и СМК в организации в части описания модели бизнес-процессов на современном этапе часто применяются такие средства моделирования, как диаграмма потоков данных (DFD), диаграмма процесса BPMN, IDEF0, ARIS, позволяющие декомпозировать модель бизнес-процессов и осуществить глубокий анализ процесса, выявить проблемные места в организации документооборота предприятия.

Внедрение электронного документооборота способно вывести организацию на новый уровень управления и дать существенный экономический эффект.

По данным независимой аналитической организации Forrester Research, занимающейся изучением и исследованием рынка информационных технологий, 38 % компаний, входящих в список «Fortune 500», уверены в том, что переход от бумажного документооборота к электронному позволяет повысить эффективность бизнеса [3].

Компания Siemens Business Services предлагает следующие данные: рабочие затрачивают в среднем 30 % времени в день на поиск и обработку бумажных документов, а секретари – около 75 %. Высшее руководство организации затрачивает на эту же работу до 45 % своего рабочего времени.

Также стоит отметить, что около 6 % бумажной документации обычно теряется, на согласование документов затрачивается около 60-70 % рабочего дня, а внутренние бумажные документы копируются, в основном, до 20 раз [4]. Таким образом, все это время при переходе на электронный документооборот можно было бы потратить на решение других важных задач организации.

Необходимо помнить, что основным ресурсом предприятия является рабочее время сотрудников, а каждый ресурс – это деньги. Основа эффективного управления предприятием – рациональное использование ресурсов. При внедрении электронного документооборота каждая организация старается выявить как можно больше показателей его эффективности, которые рассчитываются на основе реальных данных. Методики расчета экономической эффективности от внедрения являются «ноу-хау» каждой организации, проводящей такую оценку. Таким образом, можно подсчитать средства, которые «перейдут» в реальную прибыль, что послужит возможностью для дальнейшего развития организации.

Предположим, что организация состоит из 30 сотрудников, средняя заработная плата которых составляет 12000 рублей.

Чтобы рассчитать деньги, которые уходят на работу с бумажными документами, необходимо перемножить количество сотрудников на их зарплату и на часть времени рабочего дня, необходимого для этой работы. В результате, на работу тридцати сотрудников с бумажными документами уходит 108000 рублей в месяц. А на электронные документы работники затрачивают в среднем 10 % своего рабочего времени. В итоге расходы организации уменьшаются в три раза, что составляет 36000 рублей в месяц. Для расчета экономической эффективности необходимо посчитать разницу между старыми расходами и новыми. Исходя из этих расчетов, при переходе с бумажного документооборота на электронный экономическая эффективность составит 72000 рублей в месяц, а в год – 864000 рублей. Эту сумму можно направить на развитие организации.

Таким образом, можно сделать выводы, что переход на электронный документооборот поможет организации (предприятию) лучше функционировать, производительность труда работников возрастет на 25-50 %, время на создание и обработку документов сократится в несколько раз, а расходы на хранение документов уменьшатся до 80 %, следовательно, повысится качество работы отдельных сотрудников и организации в целом. Кроме прибыли, которую можно получить от перехода на электронный документооборот, стоит учитывать, что при современном развитии информационных технологий данный переход неизбежен, и чем ранее он произойдет, тем менее напряженно и затратно пройдет адаптация.

Список литературы

1. Сорокин А.Е. Внедрение системы менеджмента качества на малом предприятии в соответствии с требованиями международного стандарта

ISO-9000: метод рекомендации / А.Е. Сорокин. – С-Пб.: Рецепт, 2004. – 38 с.

2. Алексеева Е.А. Международные стандарты ISO-9000 и их роль в управлении качеством продукции / Е.А. Алексеева, Н.В. Кузнецова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – 8 с.

3. <https://go.forrester.com/>.

4. <https://w3.siemens.ru/>.

Склярова Кристина Николаевна, студент гр. БЭс-151.2.2
Научный руководитель – Кулай Светлана Владимировна,
старший преподаватель кафедры экономики и управления
(Филиал КузГТУ в г. Прокопьевске, г. Прокопьевск)

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «УК «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» ФИЛИАЛ «ТАЛДИНСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ»

Одной из ведущих характеристик благосостояния предприятия считается его экономическое состояние, которое отражает конечные результаты деятельности, считается важной чертой его деловой активности и надежности, а также дает характеристику финансовой конкурентоспособности, платежеспособности, кредитоспособности.

Диагностика определяет состояние того или иного объекта, процесса, явления, на основе исследований, которые были проведены.

Цель диагностики заключается в детальном и глубоком изучении возникшей проблемы, выявлении факторов и сил, вызывающих и влияющих на проблему, и подготовке всей информации, необходимой для разработки решения проблемы [3].

На примере ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» филиал «Талдинский угольный разрез», проведем анализ финансовой деятельности.

Для характеристики финансовой устойчивости могут быть использованы аналитические коэффициенты, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Аналитические коэффициенты финансовой устойчивости организации

Показатели	Нормативное значение	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение		
					17/16	18/17	18/16
1. Коэффициент независимости	> 0,5	- 0,11	- 0,099	-0,06	0,011	0,039	0,05
2. Коэффициент финансирования	> 1	- 0,1	- 0,09	-0,06	0,01	0,03	0,04
3. Коэффициент инвестирования	> 1	- 0,13	- 0,11	-0,07	0,02	0,04	0,06
4. Коэффициент обеспеченности материальных запасов и затрат собственными средствами	0,6 - 08	- 0,44	- 0,35	-0,30	0,09	0,05	0,14
5. Коэффициент маневренности (мобильности)	0,2 - 0,5	- 3,06	- 0,96	2,04	2,1	3	5,1

Данные таблицы 1 свидетельствует о том, что коэффициент независимости за анализируемый период увеличился на 0,05 и составил -0,06, что ниже нормативного значения. В 2016 году коэффициент составляет -0,11, в 2017 году - 0,099.

Коэффициент финансирования с 2016-2018 год увеличился на 0,04, с 2016-2017 год на 0,01, с 2017-2018 год увеличился на 0,03, что ниже нормативного значения.

За анализируемый период коэффициент инвестирования увеличился на 0,06 и составил -0,07. В 2017 году составил -0,11. Коэффициент инвестирования ниже нормативного значения, это означает, что существует недостаточность собственного капитала.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов и затрат собственными средствами с 2016-2018 год увеличился на 0,14, с 2017-2018 год на 0,05 и с 2016-2017 год увеличился на 0,09. Данный коэффициент показывает, какая часть запасов и затрат финансируется за счет собственных источников.

С 2016-2018 гг. коэффициент маневренности увеличился на 5,01 и составил 2,04, что не соответствует нормативному значению. Данный коэффициент показывает, какая часть объема собственных оборотных средств приходится на наиболее мобильную составляющую текущих активов.

Принимая во внимание разнообразие экономических действий, множественность характеристик финансового состояния, различия в уровне критических оценок, а также возникающих в связи с этим сложностей в общей оценке финансового положения организации, рекомендуется проводить рейтинговую оценку его финансового состояния [1].

Рейтинговая оценка финансового состояния приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Рейтинговая оценка финансового состояния организации

Наименование	Высокий уровень ФБП	Средний уровень ФБП	Низкий уровень ФБП	2016	2017	2018
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,3 - 0,5	< 0,3	- 0,11	- 0,099	-0,06
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	< 1	1 - 2,3	> 2,3	- 3,33	- 3,35	-5,88
Коэффициент текущей ликвидности	> 2	1 - 2	< 1	0,80	1,12	1,28
Коэффициент критической ликвидности	> 0,8	0,4 - 0,8	< 0,4	0,26	0,32	0,48
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,1 - 0,2	< 0,1	0,00006	0,00008	0,0006
Рентабельность активов	> 0,1	0,05 - 0,1	< 0,05	0,008	0,004	0,023
Рентабельность собственного капитала	> 0,15	0,1 - 0,15	< 0,1	- 0,07	- 0,05	-0,35
Коэффициент оборачиваемости активов	> 1,6	1 - 1,6	< 1	1,11	1,92	2,11
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,26	0,1 - 0,26	< 0,1	- 0,29	- 0,25	-0,18

Анализ финансового состояния предприятия, представленный в таблице 2, позволяет сделать вывод о том, что на протяжении всех 3 анализируемых лет значения практически всех финансовых показателей свидетельствует о низком уровне финансовой безопасности.

Анализ составляющих финансовой безопасности по методу И.А.Бланка, представлены в таблице 3 [4].

Таблица 3 – Оценка составляющих финансовой безопасности

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение		
				17/16	18/17	18/16
1. Коэффициент автономии	-0,11	-0,01	-0,06	0,1	-0,05	0,05
2. Плечо финансового рычага	-3,33	-3,35	-5,88	-0,02	-2,53	-2,55
3. Рентабельность активов, %	0,78	0,45	2,26	-0,33	1,81	1,48
4. Рентабельность собственного капитала, %	7,23	4,50	35,01	-2,73	30,51	27,78
5. Темп роста прибыли	0,40	0,60	5,76	0,2	5,16	5,36
6. Темп роста выручки	1,45	1,96	1,20	0,51	-0,76	-0,25
7. Темп роста активов	1,23	1,05	1,14	-0,18	0,09	-0,09
8. Оборачиваемость дебиторской задолженности	3,73	7,21	0,71	3,48	-6,5	-3,02
9. Оборачиваемость кредиторской задолженности	1,24	2,57	2,68	1,33	0,11	1,44

Данные таблицы 3 свидетельствует о том, что коэффициент автономии за анализируемый период увеличился на 0,05, с 2016-2017 год на 0,1. Коэффициент автономии составил -0,06, что не соответствует норме. Отрицательное значение данного коэффициента свидетельствует о высокой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Плечо финансового рычага за анализируемый период уменьшилось на 2,55 и составило -5,88, с 2016-2017 год уменьшилось на 0,02 составило -3,35. При отрицательном финансовом рычаге предприятие начинает терпеть убытки, потому что не может обеспечить эффективность производства выше, чем плата за заемный капитал.

За 2016-2018 год рентабельность активов увеличилась на 1,48 и составила 2,26, Коэффициент рентабельности активов показывает, насколько качественно используется имущество компании и насколько эффективно руководство управляет им.

Рентабельность собственного капитала за три года значительно увеличилась, в 2016 году она составила 7,23, а в 2018 году 35,01. Величина прибыли, которую получит организация на единицу стоимости собственного капитала, за 2018 год составит 35,01 %.

В 2018 году темп роста прибыли составил 5,76, темп роста выручки-1,20, темп роста активов – 1,14.

Оборачиваемость дебиторской задолженности с 2017-2018 год уменьшилась на 6,5. В среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства 1 раз. Оборачиваемость кредиторской задолженности с 2017-2018 год увеличилась на 0,11. В 2018 году требуется 2,68 оборотов для оплаты выставленных счетов.

Для оценки финансовой устойчивости угольного предприятия воспользуемся методикой Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, которая представлена в таблице 4 [2].

Таблица 4 – Оценка финансового состояния по методике Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой

Показатель	2016 год		2017 год		2018 год	
	значение	балл	значение	балл	значение	балл
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00006	0	0,00008	0	0,0006	4
Коэффициент быстрой ликвидности	0,26	5	0,32	5	0,48	6
Коэффициент текущей ликвидности	0,80	1,5	1,12	3	1,28	6
Коэффициент финансовой независимости	- 0,11	0	- 0,099	0	- 0,06	0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	- 0,29	0	- 0,25	0	- 0,18	0
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	- 0,44	0	- 0,35	0	- 0,30	0
Минимальное значение границы		6,5		8		16

Сделав оценку по данному методу, можно сделать вывод о том, что, за три года предприятие находилось в V классе – предприятие имеет очень высокий риск банкротства, меры по оздоровлению, скорее всего, не помогут, это организации с кризисным финансовым состоянием.

В ходе проведенного анализа у предприятия выявлены следующие угрозы в финансовой безопасности:

1. Высокая доля дебиторской задолженности (увеличение дебиторской задолженности приводит к отвлечению оборотных средств из оборота компании и увеличению кредиторского долга, что отрицательно влияет на платежеспособность предприятия).
2. Небольшой размер собственного капитала (низкая стоимость имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности).
3. Высокие издержки производства (высокий уровень расходов, которые несет предприятие в процессе производства и реализации продукции).

Пути снижения угроз финансовой безопасности представлены на рис 1.

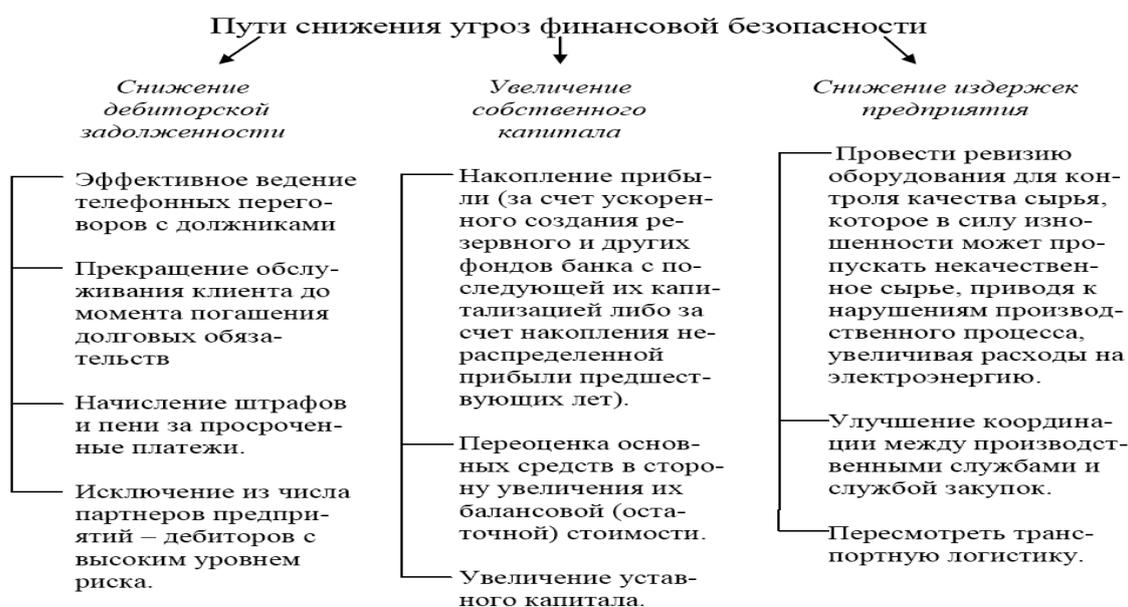


Рисунок 1 – Пути снижения угроз финансовой безопасности

Список литературы

1. Каландарова Н.Н. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия / Н.Н. Каландарова, М.Т. Амирдинова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 5. – С. 114-117.
2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Л. В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 5-е изд., доп. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 541 с.
3. Игонина А.В. Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения / А.В. Игонина // Молодой ученый. – 2016. – № 12. – С. 1266-1271.
4. Кудреватых Н.В. Диагностика и прогнозирование финансовой устойчивости и безопасности предприятия [Электронный ресурс] Н.В. Кудреватых // Сборник статей по материалам X всероссийской научно-практической конференции 2017. – 364 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35187801>[07.09.2019].

Слесаренко Екатерина Владимировна, старший преподаватель
Пушкарева Екатерина Сергеевна, студент гр. БЭс-142
Саркисян Ксения Валерьевна, студент гр. БЭс-142
(КузГТУ, г. Кемерово)

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Способность национальной экономики конкурировать на внутренних и внешних рынках, создавать востребованные продукты, пользующиеся высоким спросом, постоянно совершенствуя технологический процесс, внедряя энергосберегающие и ресурсосберегающие технологии, поддерживая при этом здоровую окружающую среду, определяет многие аспекты ее жизнедеятельности: от накопления капитала и возможности обеспечить расширенное воспроизводство до повышения уровня общественного благосостояния и обеспечения экологической безопасности. Между тем способность российской экономики, используя свои конкурентные преимущества, эффективно интегрироваться в глобальное пространство, увеличивая экспорт продукции с высокой долей добавленной стоимости, активно дискутируется в научной среде. При этом в качестве проблемных мест учеными определяются различные факторы и обстоятельства. С целью выявления наиболее уязвимых мест в аспекте исследуемой проблематики мы классифицировали имеющиеся подходы к пониманию конкурентоспособности национальной экономики. Каждый из представленных подходов позволил оценить глубину выявленных факторов.

Так, в соответствии с *первым подходом* конкурентоспособность национальной экономики определяется возможностью не только не потерять внутренние, но и завоевать внешние рынки, выгодно реализуя различные продукты, услуги и технологии [1, 2].

Способность выгодно продавать свои товары на внешнем рынке, прежде всего, позволяет национальной экономике обеспечить накопление капитала, определяя повышение уровня общественного благосостояния, независимость от импорта и достижение статуса высокоразвитой державы.

С точки зрения представленного подхода к пониманию сущности и содержания исследуемой категории, в условиях российской действительности, существует ряд обстоятельств, позволяющих признать недостаточную конкурентоспособность отечественной экономики. Так, современное положение России в мировой торговле может быть описано следующими цифрами и фактами:

- удельный вес российских товаров и услуг в международном обмене на протяжении всего постсоветского периода составлял не более 2 %, тогда как, например, на долю США приходилось 9,1 %, а Китая – 13,8 %;

- сохранение статуса экспортно-сырьевой державы, о чем свидетельствует увеличение доли экспорта в ВВП с 25,7 % в 2016 г. до 26,9 % в 2018 г., преимущественно за счет увеличения экспорта минеральных ресурсов, удельный вес которых в товарной структуре российского экспорта в настоящее время составляет более 60 %;

- практически незаметна Россия на международном рынке готовой продукции с высокой долей добавленной стоимости, особенно, высокотехнологичной продукции, доля которой в мировом экспорте оценивается в 0,1 %. Отметим, что получаемая сумма от продажи высокотехнологичных товаров российского производства в 1,5-2,5 раза меньше, чем сумма, направляемая на покупку зарубежных технологий;

как следствие, в России отмечается высокая доля импортной составляющей во внутреннем потреблении (более 50 %), несмотря на некоторое снижение показателя к 2018 г. Так, серьезная импортная зависимость наблюдается по ряду продовольственных товаров (доля продовольствия, поступившего по импорту на протяжении последних трех лет, имела повышательную тенденцию с 15,9 % в 2016 г. до 16,5 % в 2018 г.), высокотехнологичной продукции и услуг, увеличение которых составило с 61,3% в общем объеме импорта страны в 2016 г. до 67,2 % в 2018 г. (Рассчитано авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>).

В соответствии со *вторым подходом* конкурентоспособность представляется как научно-инновационный потенциал развития экономики, который выражается в структурных сдвигах в экспортируемой и импортируемой продукции, а именно в увеличении доли конвергентных, «прорывных» технологий и сопутствующих высокотехнологичных услуг в структуре экспорта на фоне увеличения импорта самых передовых средств производства [3, 4].

В рамках представленного подхода о проблемах повышения конкурентоспособности российской экономики свидетельствуют низкие темпы

научно-инновационного развития при достаточном потенциале, что выражается в:

- низкой инновационной активности российских предприятий, существенно отстающей от показателей развитых и многих развивающихся стран мира. Так, в России одно из самых низких значений инновационной активности промышленных предприятий: 8,8-11 % против 70 %, 62 % и 60 % аналогичного показателя в Германии, Великобритании и Франции;

- незначительном уровне затрат, направляемых на научные исследования и разработки. В среднем, российские промышленные предприятия направляют в НИОКР не более 0,2 % от совокупных затрат, что в условиях высокого технологического динамизма следует признать критически низким;

- низких темпах роста промышленного производства (особенно в высокотехнологичных отраслях экономики), сменяющихся и вовсе отрицательной динамикой. Индексы промышленного производства в России имеют стойкую тенденцию к сокращению со 109-105 %, наблюдаемых в начале 2000-х гг. до слабopоложительных и отрицательных значений в 2013-2018 гг. При этом наибольший вклад в сокращение темпов роста вносят отрасли, производящие продукцию с высокой долей добавленной стоимости;

- незначительном вкладе высокотехнологичных отраслей в ВВП. К слову, несмотря на некоторое увеличение доли продукции высокотехнологичных отраслей в ВВП (с 19,7 % в 2009 г. до 21,6 % в 2018 г.), значения все еще не приблизились даже к показателю Бразилии – 35,0 % (Рассчитано авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>).

Как следствие описанных тенденций в российском экспорте отмечается снижение (и так незначительной) доли высокотехнологичной продукции: с 16,1 % в 2000 г. до 11,4 % в 2018 г. на фоне возрастающей ее доли в структуре импорта. Вместе с тем стоит заметить, что существенная доля высокотехнологичного импорта приходится не на инвестиционные товары (средства производства необходимые для переоснащения), а на товары потребительского пользования (автомобили, информационная техника, бытовые приборы и т.д.), а те зарубежные технологии, которые все же приобретаются для развития промышленного производства, надо признать, являются не самыми прогрессивными, поэтому увеличивающийся их импорт вряд ли способен кардинально изменить ситуацию с конкурентоспособностью отечественной экономики.

Третий подход представляет конкурентоспособность как способность национальной экономики к расширенному воспроизводству и повышению эффективности использования экономических ресурсов. Так, например, М. Портер особую роль в повышении эффективности ресурсов отводил созданию соответствующих институтов и осуществлению специальной (инновационной, структурной) политики государства [5].

О низкой эффективности использования ресурсов, ставших определяющими для опережающего научно-технологического развития западных государств, свидетельствуют показатели вовлеченности в производство информационного и знаниевого факторов. В России их действие сдерживается крайне низкой нормой накопления инвестиций (в частности, в основной капитал), а также государственными затратами на науку и образование. Так, динамика нормы накопления инвестиций в процентах к ВВП, на протяжении всего постсоветского периода, была крайне неустойчива: периоды подъема сменялись затяжными снижениями. Максимальное значение представленного показателя в российской экономике отмечалось в 2008 г. (25,5 %), которое впоследствии за десятилетний период так и не было достигнуто. При этом мировой опыт наглядно свидетельствует, что наращивание научно-инновационного потенциала национальной экономики предполагает увеличение нормы накопления до 35-40 % ВВП.

Государственные расходы на науку в процентном исчислении к ВВП составляли менее 1 % на протяжении всего постсоветского периода, а совокупные внутренние затраты на исследования и разработки не превышали и 2 %, что в 2 раза меньше, чем в ряде динамично развивающихся государствах мира и в 3 раза – чем в развитых странах (Рассчитано авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>). Неустойчивая динамика иностранных инвестиций в экономику России также не позволяет говорить о серьезном их вкладе в экономический рост нашей страны, а масштабная утечка национального капитала за рубеж еще более углубляет проблему отсутствия инвестиционных ресурсов для обеспечения расширенного воспроизводства.

В рамках *четвертого подхода* конкурентоспособность национальной экономики рассматривается через призму обеспечения ее безопасности [6].

Данный подход базируется на достижении, в условиях повышения конкурентоспособности национальной экономики, ее устойчивости и жизнеспособности перед возникающими внутренними и внешними вызовами, поэтому способность экономики конкурировать неотделима от процесса обеспечения ее безопасности. В концептуальном плане данный тезис базируется на следующих положениях, взаимно обуславливающих два процесса:

- снижение конкурентоспособности создает новые и усиливает старые вызовы;
- экономическая безопасность является главным условием обеспечения и повышения конкурентных преимуществ государства;
- конкурентоспособность выступает как инструмент государственной политики экономической безопасности.

Учитывая высокую уязвимость российской экономики к действию внешних вызовов, следует констатировать низкий уровень ее конкурентоспособности. В частности, о высокой уязвимости нашей страны к действию негативных факторов свидетельствуют неустойчивые темпы роста

ВВП, сменяющиеся и вовсе отрицательной динамикой. Так, замедление темпов роста ВВП, околонулевой или слабоотрицательный его рост отмечался в предкризисные и кризисные годы (2008-2009 гг.; 2013-2015 гг.), в условиях снижения цен на нефть, а также новых санкционных пакетов.

Таким образом, о наличии ряда трудно решаемых проблем повышения конкурентоспособности свидетельствует каждый из представленных подходов. Обобщив представленные выводы, мы определили ряд факторов, сдерживающих повышение конкурентоспособности российской экономики на современном этапе:

- негативные демографические процессы;
- снижение эффективности и производительности труда;
- снижение качества образования и как следствие квалификации научно-технического и производственного персонала страны, отток высококвалифицированных специалистов за границу;
- низкая норма накопления в условиях масштабной утечки капитала за рубеж;
- исчерпание материально-технической базы в условиях отсутствия эффективной национальной воспроизводственной системы;
- низкая эффективность антимонопольного регулирования, что сдерживает развитие конкуренции в ряде секторов российской экономики (добыча полезных ископаемых, банковский сектор);
- низкое качество и эффективность институтов и государственного управления, отягощенных коррупционной составляющей;
- отсутствие специальной государственной экономической политики, направленной на научно-инновационное и технологическое развитие экономики.

Выделенные факторы препятствуют повышению конкурентоспособности российской экономики, не позволяя сформировать национальные преимущества в наиболее востребованных на сегодняшний день отраслях, что особенно актуализирует необходимость реализации специальной государственной политики экономического роста и формирования конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Близнюк О. С. Методологические подходы к исследованию понятия «конкурентоспособность экономики» / О.С. Близнюк // Экономист. – 2017. – № 4. – С. 23-40.
2. Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность / Т.Г. Философова, В.А. Быков. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 296 с.
3. Шапкин И.Н. Создание национальной инновационной системы как условие повышения конкурентоспособности стран в глобальной экономике / И.Н. Шапкин, Н.Е. Бондаренко // Век глобализации. – 2012. – № 2(10). – С. 160-173.

4. Гельвановский М.И. Инновационная экономика как способ повышения национальной конкурентоспособности / М.И. Гельвановский // Финансы, деньги, инвестиции. – 2011. – № 1 (37). – С. 4-5.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. – М.: «Альпина Паблишер», 2008. – 720 с.
6. Данилов И.П. Конкурентоспособность и безопасность экономики России – элементы системного единства / И.П. Данилов, С.Ю. Михайлова // Экономист. – 2014. – № 5. – С. 225-250.

Служаева Алина Юрьевна, студент гр. БЭС-152
Научный руководитель – Мищенко Владимир Владимирович,
к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: ДЕЙСТВИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Каждый руководитель предприятия старается сократить свои расходы. Нередки случаи, когда такая минимизация проводится путём оптимизации налоговых платежей в бюджет, порой в форме полной неуплаты налогов, частично или полностью вступающей в противоречие с законодательством страны. В данной статье выносятся на обсуждение проблема незаконного уклонения от уплаты налогов, а также пути решения этой проблемы на государственном уровне.

Уклонение от уплаты налогов подразумевает под собой уменьшение налоговых платежей, путём умышленного избегания уплаты налогов, сокращения их выплат, как правило, способами, противоречащими законодательству. Умышленными же считают избегание, при котором лицо осознанно совершило деяние, повлекшее за собой негативные последствия.

Причины уклонения от уплаты налога могут быть разными. Сюда может входить: экономическая, политическая, правовая, организационная и другие причины. Особое внимание концентрируется на определённом ряде причин. Так уклонение от уплаты налогов связано с ухудшением финансового положения бизнеса; общим снижением доходов населения; наличием спорных моментов и недоработок в налоговом законодательстве и налоговой политике; отсутствием стимулирующих условий для обеспечения конкурентоспособности [8].

Рассмотрим основные способы уклонения от уплаты налогов. Налогоплательщик может скрывать свою деятельность полностью, то есть не постановка на налоговый учет и не предоставление налоговых деклараций. А также может скрыть свою экономическую деятельность частично, то есть искажение объекта налогообложения или налоговое мошенничество [1].

Есть также и другие способы легального характера по уклонению от уплаты налогов. К ним относят: затягивание выплат налоговых платежей для списания налоговыми органами безнадежных задолженностей, разработка различных схем для ухода от уплаты налогов, альтернативные способы расчёта, бартерные сделки и многое другое.

Однако существуют последствия от уклонения налогоплательщиками от уплаты налогов. К ним относятся:

- 1) сокращение и недополучение налоговых поступлений в бюджет страны;
- 2) дестабилизация ценовых соотношений и рыночной конкуренции;
- 3) влечение за собой последствий несоблюдения принципа социальной справедливости [2].

Государство как носитель общественных интересов обладает необходимым аппаратом принуждения для их реализации. Однако такое принуждение должно быть связано с экономической выгодой для налогоплательщиков, включая оптимальность налогового бремени, разумное администрирование налогов и т.д. Из этого следует, что налоговая безопасность присутствует там, где достигнуто единство экономических интересов государства и налогоплательщиков, результатом которого является стабильность и достаточность налоговых доходов государства обеспечивающих формирование основной части бюджетных доходов. Отсутствие этого единства будет означать, что налоги и регулирующая их налоговая система из инструмента общественного согласия по поводу использования и перераспределения валового продукта трансформируется в инструмент насилия, что является одной из основ возникновения угроз налоговой безопасности государства. Следовательно, налоговая безопасность как элемент экономической безопасности в целом будет существовать только тогда, когда между участниками налогового процесса будет достигнуто общественное согласие по поводу порядка расчета и уплаты налогов при учете экономических интересов договаривающихся сторон.

В общем смысле, система налогообложения представляет собой отношения между участниками налогового процесса – налогоплательщиками и государством – по поводу перераспределения созданного продукта [3].

Государство активно борется с налоговыми неплательщиками. Оно вправе вносить поправки в законодательство, тем самым ужесточая наказания недобросовестным организациям. Борьба с уклонением от уплаты налогов осуществляется следующими способами:

- изменением нормативно-правовой базы, которая будет закрывать возможные законные пути для неуплаты налога;
- принятием мер по ужесточению наказаний для нарушителей законодательства;
- создание эффективного комплекса мер по предупреждению, контролю и пресечению ухода от выплат налога [4].

Подводя итог, можно сказать, что уклонение от уплаты налогов — это, безусловно, актуальная проблема государства, негативно сказывающаяся на её экономике. Однако полностью решить эту проблему вообще крайне сложно, если и вовсе невозможно. Но существуют способы, которые минимизируют негативные последствия данной проблемы [5,6]. Необходимо как можно быстрее и эффективнее внедрять в профессиональную среду профильную информацию, подкреплённую управленческими решениями, которая будет являться сдерживающим фактором для любой организации. Необходимо сократить желание уклоняться от налогов, не поводи и необходимости в этом, широко применяя меры экономического стимулирующего характера. Важно распространить в обществе определённую налоговую дисциплину.

Список литературы

1. Жарова Е.Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия / Е.Н. Жарова, М.Ф. Желтова // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 336-339.
2. Гордиенко М.С. Анализ основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2015-2017 гг. / М.С. Гордиенко // Материалы II Международной научно-практической конференции «Экономика и практический менеджмент в России и за рубежом». – М., 2015. – С. 107-113.
3. Мищенко В.В. О налоговой безопасности государства и его субъектов / В.В. Мищенко // Экономика и управление инновациями. – 2018. – № 2. – С. 51-61.
4. Гордиенко М.С. Анализ налоговых поступлений в бюджеты муниципального уровня Российской Федерации в 2014 году / М.С. Гордиенко, Н.Ю. Глубокова // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 44. – С. 65-73.
5. Мищенко В.В. Роль косвенного налогообложения в формировании доходов государственного бюджета / В.В. Мищенко // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 4 (93). – С. 38-41.
6. Мищенко В.В. О дефектах конструкции налога на добавленную стоимость и мерах по их устранению / В.В. Мищенко // Экономика и управление инновациями. – 2018. – № 3. – С. 60-77.
7. Принципы налогообложения. // URL: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/principy-nalogooblozheniya.htm>.
8. Мищенко В.В. Проблемы косвенного налогообложения и возможные пути их решения / В.В. Мищенко, Л.А. Мищенко // Вестник КузГТУ. – 2014. – № 4 (104). – С.158-162.

Соколова Алена Андреевна, магистрант гр. УУмоз-181
Научный руководитель – Понкратова Тамара Алексеевна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ПО АДАПТИРОВАННОЙ К РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ МЕТОДИКЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «ОРИОН»

Любая система управления требует особых подходов к формированию и использованию данных, обеспечивающих специфические механизмы антикризисного управления необходимой информацией, включающей показатели планирования, финансового и управленческого учета, анализа и контроля. В кризисной экономике достаточно часто поднимается вопрос об антикризисном управлении организацией. Антикризисное управление может дать положительные результаты, опираясь на анализ причин и выявление механизмов развертывания рынка для оздоровления экономики в целом [2].

Для оценки вероятности банкротства и предотвращения ликвидации предприятия применяют множество современных методик, адаптированных к российской экономике. Самой распространенной методикой в России является общепринятая методика оценки вероятности банкротства, разработанная Министерством Финансов [1].

По данной методике анализ финансового состояния организации осуществляется на основе коэффициентов ликвидности финансово-хозяйственной деятельности:

1. Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Расчет проводится по формуле (1).

$$K_{\text{тек. лик}} = \frac{A1+A2+A3}{П1+П2} \quad (1)$$

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС). Расчет производится по формуле (2).

$$K_{\text{сос}} = \frac{П4+П3-A4}{A1+A2+A3} \quad (2)$$

Исходя из анализа двух предыдущих коэффициентов, был произведен расчет коэффициента восстановления платежеспособности в 2015 г.

3. Коэффициент восстановления платежеспособности – характеризует наличие у предприятия возможности восстановить платежеспособность в течение определенного времени, расчет производится по формуле (3).

$$K_{\text{восстановления платеж-ти}} = \frac{K_{\text{тек.лик}} + \frac{6}{1}(K_{\text{тек.лик}} - K_{\text{тек.лик}})}{2} \quad (3)$$

Исходя из полученных коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами за 2016-2017 годы, был произведен расчет коэффициента утраты платежеспособности ООО «Орион».

4. Коэффициент утраты платежеспособности показывает возможность утраты финансового положения организации за 3 месяца. Расчет производится по формуле (4) [1].

$$K \text{ утраты платеж-ти} = \frac{K_{\text{тек.ликк}} + \frac{Y}{T}(K_{\text{тек.ликк}} - K_{\text{тек.ликк}})}{2} \quad (4)$$

Сгруппированные результаты рассмотренных показателей представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Орион» за 2015 - 2017 гг.

Показатель	Норма	2015	2016	2017	Изменение	
					2017/ 2016	2017/ 2015
Коэф. текущ. ликвидности	≥ 2	0,5	4,2	5,8	1,6	5,3
Коэф. обеспеч. СОС	$\geq 0,1$	-1,03	0,76	0,8	0,04	1,83
Коэф. утраты платежеспособности	≤ 1	-	1,64	3,1	1,46	-
Коэф. восст. платежеспособности	≥ 1	0,3	-	-	-	-

Исходя из таблицы 1, можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент текущей ликвидности в 2015 году оказался ниже нормативного значения. В 2016-2017 годах ситуация платежеспособности организации приобретает позитивную тенденцию.
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2015 году не соответствовал нормативному значению, что ведет к риску снижения платежеспособности, однако, с 2016 года данный коэффициент достиг нормативного значения и увеличился на 1,83 в сравнении с 2015 г.
3. Коэффициент восстановления платежеспособности в 2015 г. не достиг нормативного значения вследствие отсутствия наиболее ликвидных активов (А1). Вероятность организации восстановить платежеспособность за 6 месяцев является довольно низкой.
4. Коэффициент утраты платежеспособности в 2016-2017 годах превышает норматив. Вероятность утраты платежеспособности организации за 3 месяца достаточно мала.

Таким образом, методика, разработанная Министерством Финансов, в случае оценки неплатежеспособности предприятия, является понятной для изучения и наглядной, так как все необходимые показатели содержатся в отчетности организации, расчеты можно произвести за короткий срок.

Но стоит обратить внимание на недостаток данной методики: однотипный характер используемых показателей, что не позволяет проследить полную динамику коэффициентов.

Наряду с определением риска банкротства на основе ранее рассмотренной методики, одной из распространенных методик оценки риска банкротства является шести факторная рейтинговая модель О. П. Зайцевой. Расчет комплексного коэффициента вероятности банкротства по модели О. П. Зайцевой производится по формуле (5) [3].

$$K = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6. \quad (5)$$

Для определения вероятности банкротства фактическое значение коэффициента сопоставляют с нормативным значением на основе рекомендуемых минимальных значений шести коэффициентов модели: $X_1 = 0$; $X_2 = 1$; $X_3 = 7$; $X_4 = 0$; $X_5 = 0,7$; $X_6 =$ значение X_6 в прошлом периоде.

Расчет коэффициента вероятности банкротства показан в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет показателей комплексного коэффициента вероятности банкротства ООО «Орион» за 2016-2017 гг.

Показатель	Норматив	2016 г.	2017 г.
X1	0	-0,29	-1,32
X2	1	0,06	0,05
X3	7	1,22	0,38
X4	0	3,86	0,14
X5	0,7	6,19	6,96
X6	Знач. X6 пред. года	-	-

Исходя из таблицы 2, необходимо пояснить каждый показатель:

- X1 – отношение суммы убытка к величине собственного капитала;
- X2 – соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;
- X3 – отношение краткосрочных обязательств к наиболее ликвидным активам;
- X4 – отношение суммы убытка к объему реализации продукции;
- X5 – коэффициент финансового левериджа;
- X6 – коэффициент загрузки активов.

В соответствии с таблицей 2, сделаны следующие выводы:

1. Полученное значение показателя X1 не удовлетворяет условиям по нормативу, что говорит о превышении суммы убытка над собственным капиталом организации, это может привести к банкротству.
2. Значение X2 не соответствует нормативному значению, в 2017 году наблюдается сокращение отношения кредиторской задолженности над дебиторской на 0,01, это значит, что дебиторы не выполняют свои обязательства перед рассматриваемой организацией в назначенный срок.
3. Величина показателя X3 не достигает нормативного значения, денежных средств недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств.
4. Показатель X4 в 2016 году превышает нормативное значение, что говорит об увеличении непокрытого убытка над объемом реализации услуг.

5. Ситуация, наблюдаемая со значением X_5 , является неудовлетворительной, потому что сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств значительно превышает величину собственного капитала организации.

6. Показатель X_6 невозможно определить, так как величина выручки от реализации услуг скрыта в бухгалтерской отчетности руководством ООО «Орион» и не доступна внешним пользователям.

Таким образом, вероятность банкротства ООО «Орион» достаточно высокая, так как показатели X_1 - X_5 не соответствуют нормативам, значение коэффициента по нормативу: $K_n = 1,806$. Стоит заметить, что если $K_f > K_n$, то степень наступления банкротства крайне высока [1].

На примере ООО «Орион», рассчитаем коэффициент оценки банкротства по факту (K_f) за 2 года:

$$K_{2016} = 0,25 * (-0,29) + 0,1 * 0,06 + 0,2 * 1,22 + 0,25 * 3,86 + 0,1 * 6,19 + 0,1 * 0 = 1,834;$$

$$K_{2017} = 0,25 * (-1,32) + 0,1 * 0,05 + 0,2 * 0,38 + 0,25 * 0,14 + 0,1 * 6,96 + 0,1 * 0 = 0,482.$$

Таким образом, в 2016 году вероятность банкротства организации довольно высока. Однако в 2017 году риск банкротства снизился на 1,352, что говорит о положительной динамике в деятельности организации.

В соответствии с результатами исследования, рассмотренная методика Министерства Финансов РФ в случае оценки неплатежеспособности ООО «Орион» показала довольно низкую вероятность утраты платежеспособности за 2016-2017 гг. Однако анализ рассмотренных коэффициентов по методике шестифакторной модели О.П. Зайцевой показал высокую вероятность банкротства организации. Сравнение результатов двух методик показало, что показатели вероятности банкротства по методике Минфина и методике шестифакторной модели О.П. Зайцевой расходятся, их итоговые значения не совпадают между собой.

Необходимо выделить основные преимущества и недостатки рассмотренной рейтинговой модели О.П. Зайцевой.

Так можно отметить преимущества модели:

1. Применима для оценки риска банкротства организаций различного масштаба [1].
2. Перечисленные показатели X_1 - X_6 можно рассчитать благодаря данным бухгалтерского баланса и отчета в финансовых результатах организации.
3. Порядок определения коэффициента банкротства является весьма понятным при подсчете и довольно наглядным для дальнейшего анализа [1].

Недостатки рейтинговой модели О. П. Зайцевой:

1. Недостаточная обоснованность пределов в формуле (5) для оценки риска банкротства организаций, так как нормативные значения (X_1 - X_6) никак не обосновываются автором методики [3].
2. Не учитывается отраслевая специфика деятельности предприятий и организаций при расчете достоверности активов и пассивов [3].

3. При вероятности искажений в отчетности в результате оценки риска банкротства будет присутствовать погрешность в расчете коэффициента.
4. Использование в методике устаревших данных, поскольку методика, разработанная О. П. Зайцевой – это одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства, появившихся в 90-х годах XX века.
5. При определении риска банкротства для некоторых организаций, невозможно определить показатель Х6 в связи с тем, что информация о размере выручки от реализации окажется недоступной для внешних пользователей.
6. Модель О. П. Зайцевой является лишь одной из множества методик, адаптированных к российской экономике и применяется для полного представления о существующем финансовом положении в организации [2].
7. Существует ограниченный характер использования модели для российской экономики, следовательно, при использовании ее в зарубежных странах необходима корректировка модели [3].

Мероприятия для сокращения искажений и расширения круга применения методики О. П. Зайцевой для современных организаций:

1. Установить нормативы показателей в зависимости от отраслевой специфики предприятия.
2. Скорректировать расчет показателя Х6, чтобы избежать искажений при определении коэффициента риска банкротства.

Следовательно, с одной стороны, руководству ООО «Орион» необходимо устранить недостатки в ведении финансово-хозяйственной деятельности, в ином случае такое финансовое положение может привести к банкротству организации в целом. С другой стороны, при оценке вероятности банкротства нужно использовать различные методики, чтобы получить более точный результат. Разработчикам различных методик оценки вероятности банкротства необходимо проводить регулярную корректировку на основе использования достаточного объема информации.

Список литературы

1. Елакова А.А. Влияние системы антикризисного управления на общую постановку управленческого учета на предприятии / А.А. Елакова // Экономические науки: Казанский (Приволжский) федеральный университет. – 2017. – № 21. – С. 53-56.
2. Понкратова Т.А. Управленческий учет и анализ в условиях антикризисного управления [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент», образовательная программа «Управленческий учет и анализ» / Т.А. Понкратова, Т.А. Тюленева. – Кемерово: КузГТУ, 2016.
3. Информационно-правовой портал «Rusprofile» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rusprofile.ru>.

Соловьева Лидия Михайловна, преподаватель
(НГУЭУ, г. Новосибирск)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: УГРОЗЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

Продовольственная безопасность региона во многом зависит от состояния конкуренции на региональном продовольственном рынке.

Как отмечает И.П. Чупина, одним из важнейших рыночных методов стимулирования производства продовольствия является развития рыночной конкурентной среды, поскольку это позволяет ограничить возможности негативного воздействия отдельных хозяйствующих субъектов на экономику, сузить посредничество на продовольственном рынке [4].

Важно создавать условия для развития конкуренции на рынке производителей сельскохозяйственной продукции и на рынке розничной торговли продуктами питания.

Как отмечают С.А. Шелковников, Э.М. Лубкова, А.Э. Шилова, повышение конкурентоспособности сельского хозяйства, как составной части АПК, является вопросом государственной важности, для его решения следует создавать условия для устойчивого развития АПК регионов и обеспечить рациональное размещение отраслей АПК [5].

В данной статье изучены некоторые особенности конкуренции и ценообразования на продовольственном рынке Новосибирской области.

Чтобы выделить эти особенности следует дать характеристику продовольственного рынка Новосибирской области.

Новосибирская область расположена в южной части Западной Сибири. В регионе сложились исторически достаточно благоприятные условия для развития сельского хозяйства. Гарантированной основой продовольственной безопасности является высокое производство зерна, которое создает благоприятные предпосылки развития производств по комплексному использованию ресурсов зерна, кроме того существуют перспективы для глубокой переработки зерна, ориентированной на производство глюкозы, крахмального сахара, хлебопекарной клейковины, кормового белка, аскорбиновой кислоты, и целого спектра микробиологической продукции. [1].

В регионе развиты такие традиционные виды сельского хозяйства, как мясомолочное скотоводство и птицеводство.

Создана благоприятная рыночная конъюнктура для пищевой промышленности и глубокой переработки сельскохозяйственной продукции, комплексного использования сельскохозяйственного сырья, микробиологической промышленности [1].

В данной статье автор сравнивает современные тенденции развития продовольственного рынка Новосибирской области с результатами предыдущих исследований продовольственного рынка региона.

С.Н. Чирихин в своем исследовании в 2010 году выделил следующие особенности продовольственного рынка Новосибирской области [3]:

1. Новосибирская область характеризовалась как экспортер продуктов питания. При этом прогнозировался рост цен производимого продовольствия.

2. Наблюдалось несоответствие уровня потребления основных продуктов питания оптимальному пищевому рациону, предусмотренному для населения РФ Институтом питания.

3. Для продовольственного рынка Новосибирской области был характерен высокий рост цен.

4. Темп роста цен на продовольственные товары в Новосибирской области выше, чем в соседних регионах.

5. Существуют ограничения доступа местных производителей на продовольственный рынок.

6. Наблюдалась тенденция роста крупных торговых сетей и вытеснения мелких продавцов с рынка продовольствия.

7. Наблюдался переток прибыли от предприятий сферы производства в сторону продавцов продукции.

Несмотря на существующие противоречия развития продовольственного рынка Новосибирской области, по мнению Л.В. Юшковой, продовольственный рынок Новосибирской области занимает лидирующие позиции среди рынков СФО [6].

В настоящее время по большинству основных продуктов питания Новосибирская область удовлетворяет потребности своего населения за счет собственных возможностей и осуществляет вывоз при превышении производства над спросом [1].

Для поддержания стабильности рынка необходим постоянный контроль цен. Их уровень должен позволять производителям обеспечить получение прибыли, создавая возможности дальнейшего развития предприятий, и не должен при этом быть слишком высоким, чтоб не оказать негативного влияния на уровень потребления продовольствия и не позволить производителям из других регионов с более низкими ценами вытеснить местных производителей.

Динамика цен на основные виды сельхозпродукции и продовольствия в Новосибирской области за последние годы показана в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика цен виды сельхозпродукции и продовольствия в Новосибирской области

	2015	2016	2017	Темп роста, %
Продукция животноводства (руб./т., яйца - руб./млн. шт.)				
Молоко сырое крупнорогат	19904	21402	23905	120,1
Яйца куриные	3923	4054	3542	90,29

Продолжение таблицы 1

Птица сельскохозяйственная	74161	85845	88608	119,5
Свинина	103047	97183	96826	93,01
Крупный рогатый скот	89600	89678	88608	98,89
Продукция растениеводства				
Картофель	13925	10068	11708	84,08
Пшеница	8847	8800	7032	79,49
Рожь	6106	6865	5735	93,93
Огурцы	84518	82854	92148	109
Томаты (помидоры)	70119	77518	106233	151,5

Как показал анализ уровня цен, наблюдается неоднозначная ситуация на продовольственном рынке Новосибирской области. Сохраняется тенденция предшествующих лет: достаточно высоки темпы роста цен на такие виды продовольствия, как молоко, птица, томаты. Это создает угрозу снижения потребления и вытеснения с рынка региональных производителей. Резкое снижение цен на картофель и пшеницу создает риск недополучения прибыли производителями.

Таким образом, существуют угрозы конкурентоспособности производителей продовольствия в Новосибирской области и рынок нуждается в определенном государственном регулировании.

Наиболее приоритетными направления государственной поддержки в Новосибирской области, по мнению автора, является производство молока и овощей.

Также перспективным можно считать определение депрессивных АПК-регионы и отсталых сельские территории, с целью разработки комплекса мер по активизации факторов их саморазвития на базе моделей поляризованного развития и формирования опорных зон в целях повышения их конкурентоспособности и инновационной привлекательности [2].

Еще одним направлением повышения конкурентоспособности производителей продовольствия может стать государственная поддержка инновационного развития предприятий сельского хозяйства.

Список литературы

1. Актуальные проблемы развития Новосибирской области и пути их решения / под ред. А.С. Новоселова, А.П. Кулаева. В 2 ч. Часть 1. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. – 312 с.
2. Продовольственное обеспечение региона и конкурентоспособность АПК (на примере Кемеровской области): монография / А.Э. Шилова, Э.М. Лубкова. – Кемерово: КузГТУ, 2018. – 111 с.
3. Чирихин С.Н. Развитие торговой инфраструктуры как направление регулирования розничного продовольственного рынка региона (на примере Новосибирской области) / С.Н. Чирихин // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 38. – С. 42-50.

4. Чупина И.П. Конкурентные преимущества предприятий агропромышленного комплекса на продовольственном рынке [Электронный ресурс] И.П. Чупина // АБУ. – 2017. – №10 (164). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnye-preimuschestva-predpriyatiy-agropromyshlennogo-kompleksa-na-prodovolstvennom-rynke> [30.09.2019].
5. Шелковников С.А. Оценка уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции промышленных регионов / С.А. Шелковников, Э.М. Лубкова, А.Э. Шилова // АПК: Экономика, управление. –2019. – № 5. – С. 47-56.
6. Юшкова Л.В. Развитие рынков продовольственных товаров СФО на основе их конкурентоспособности / Л.В. Юшкова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. – Т. 7. – № 5А. – С. 17-26.

Степанова Дарья Сергеевна, магистрант гр. СУмоз-172

Бугрова Светлана Михайловна, к.э.н., доцент

(КузГТУ, г. Кемерово)

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью исследования является анализ сущности и роли стратегии предприятия в обеспечении его конкурентоспособности.

Актуальность. Разработка и последующая реализация стратегии предприятия, учитывающей состояние его внешней и внутренней среды, а также стратегические цели, являются актуальной проблемой в аспекте управления конкурентоспособностью предприятия

Обеспечение конкурентоспособности бизнеса и поиск конкурентных преимуществ является важнейшей задачей менеджмента производственного предприятия [1, 3].

Конкурентоспособность бизнеса является комплексным, интегрированным показателем. Менеджмент предприятия при управлении разработкой стратегии повышения конкурентоспособности бизнеса должен учитывать факторы конкурентоспособности с учетом их взаимозависимостей и динамики

Американский экономист, профессор и признанный специалист в области экономической конкуренции Майкл Юджин Портер выделяет три общие конкурентные стратегии, под которыми понимает стратегии, обладающие универсальной применимостью. Компания, желающая получить преимущества перед конкурентами, по мнению Портера, должна сделать выбор в пользу одной из этих трех стратегий [2]:

- стратегия дифференциации (удовлетворения запросов потребителей);
- стратегия лидерства по снижению издержек;

– стратегия фокусирования (особого внимания).

Повышение конкурентоспособности предприятия – это, прежде всего, системный подход работы, при котором учитываются такие факторы, как: наличие и сила конкуренции в целевой отрасли; анализ позиции предприятия на рынке; исследование поставщиков и потребителей товаров; перспектива развития целевого рынка.

Так, для предприятия ООО «Промышленное снабжение» г. Кемерово, для разработки стратегии повышения конкурентоспособности на первом этапе проводится конкурентный анализ.

Основными конкурентами ООО «Промышленное снабжение» в сфере реализации строительных материалов выступают следующие предприятия:

1. ООО «Краски «Радуги», ул. Камышинская 2-я, 2б.
2. ООО «Мираж-Маркет», пр-кт. Ленина, 82.
3. ООО «Мастер-Колор», пр-кт. Кузнецкий, 85 к. 1.

Состояние конкурентной среды с выявлением сильных и слабых сторон конкурирующих фирм представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ состояния конкурентной среды

Параметры	Оценки сильных и слабых сторон фирмы (сравнительные и описательные характеристики)			
Охват рынка – г. Кемерово	ООО «Промышленное снабжение»	ООО «Краски «Радуги»	ООО «Мираж-Маркет»	ООО «Мастер-Колор»
Цена	Средний уровень	Средний уровень. Возможность снижения за счет объема	Средний уровень	Низкая цена
Продвижение	Реклама присутствует, но нет развития каналов сбыта	Пассивная реклама: имеет устойчивую положительную репутацию	Проводится активная рекламная компания	Практически отсутствует
Персонал	Квалификация сотрудников дифференцирована	Средний уровень численности, высокий уровень квалификации	Средний уровень численности, средний уровень квалификации	Средний уровень численности, дифференцированный уровень квалификации
Местоположение	Доступное	Доступное	Доступное	Доступное

Таким образом, ООО «Промышленное снабжение» имеет преимущество перед конкурентами в том, что организация имеет устойчивую позицию и долю рынка в городе и способна конкурировать с другими, более крупными игроками в данной отрасли. А также может занять новую нишу, расширив свои границы, путем открытия филиалов за пределами области.

Для повышения конкурентоспособности ООО «Промышленное снабжение» необходимо предпринять следующие меры:

- развитие рекламной деятельности на предприятии;
- проведение акций, возможно, формирование определенной программы лояльности;
- участие в мероприятиях, ориентированных на привлечение клиентов.

Таким образом, разработка стратегии повышения конкурентоспособности позволяет улучшить экономическую ситуацию как на предприятии, так и в целом на рынке.

Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо не только определять и разрабатывать долгосрочную стратегию, но и выявлять возможности ее реализации с учетом возможных рисков [4] и адекватности принимаемых стратегических решений.

Список литературы

1. Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: справочное пособие / С.А. Кузнецова, В.Д. Маркова. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 320 с.
2. Портер М.Ю. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Ю. Портер. – Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016. – 456 с.
3. Стратегический маркетинг: Учебное пособие. – М.: Альпина Пабл., 2016. – 224 с.
4. Киселева Т.В. Оценка основных подходов к определению состояния эколого-экономических систем / Т.В. Киселева, В.Г. Михайлов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2007. – № 9 (72). – С. 31-32.

Третьякова Инга Николаевна, к.э.н., доцент,
Черненкова Любовь Леонидовна, магистрант гр. СУмоз-172
(КузГТУ, г. Кемерово)

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

Одним из ключевых факторов развития экономики и общества являются технологии, от эффективного использования которых во многом зависит конкурентоспособность предприятий и экономики страны в целом.

Довольно сложно проследить процессы формирования и развития новых технологических систем, сопровождающие их технологические сдвиги. Одна и та же отрасль может существовать в течение продолжительного промежутка времени, но при этом технологические процессы

внутри нее могут кардинально меняться. Кроме того, технологические процессы, присущие той или иной отрасли входят в состав различного рода производственно-технических систем, при этом их изменение дает не полное представление о характере затрагивающих их технологических сдвигов.

Любая отрасль технологически неоднородна. Формирующие ее технологические процессы различаются по техническому уровню и по качеству производимой продукции.

Изменение организационно-технологических укладов является одним из ключевых факторов современного развития промышленности.

Россия является одним из мировых лидеров по производству угля. В ее недрах сосредоточена треть мировых ресурсов угля и пятая часть мировых разведанных запасов. Угольная промышленность России является одной из важнейших стратегических отраслей национальной экономики, полностью сохранившей потенциал современной отрасли производства с высоко конкурентной продукцией.

После периода непростых лет, когда низкие цены на уголь вынуждали многих производителей не наращивать производство угля, 2017-й год стал для угольной отрасли годом стабилизации.

На внутреннем рынке основными потребителями российского угля являются тепловые и энергетические станции, а также предприятия жилищно-коммунального сектора и обогатительные фабрики. Большинство тепло- и электрогенерирующих станций являются потребителями бурого и каменного угля. Однако в результате модернизации существующих мощностей и строительстве новых угольных электростанций в будущем может увеличиться спрос на высококалорийный уголь [2].

В нашей стране существует возможность замены углем дорогостоящего мазута, что обосновывает потенциал добычи энергетического угля в России в перспективе.

В 2018 г. добыча угля в России составила 439,3 млн. тонн (рис. 1), что больше 2017 г. на 28,1 млн. тонн угля.

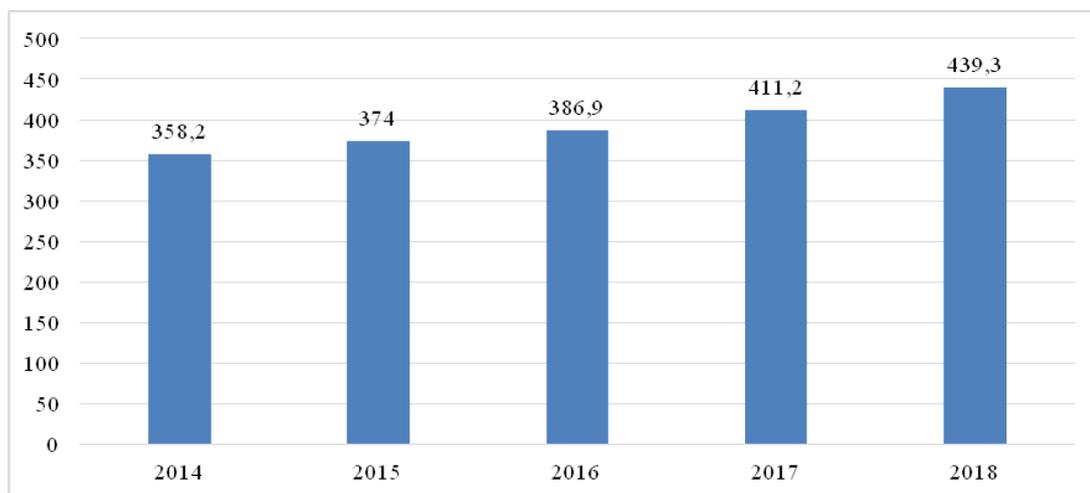


Рисунок 1 – Добыча угля в России, млн. тонн

На внутреннем рынке развитие угольной отрасли России сдерживается заниженными тарифами на природный газ, в связи с чем экспорт остается одним из основных источников развития угольной промышленности. В перспективе следует ожидать сохранения экспортной ориентации российской угольной отрасли. Экспортеры наращивают объемы поставок угля на внешние рынки, чтобы не потерять свои позиции и не дать возможность прямым конкурентам доминировать в данном сегменте мирового рынка.

Экспорт российского угля за 2018 год составил 209,5 млн. тонн на общую сумму 16,8 млрд. долларов США [2]. В основном экспортировались марки «уголь битуминозный» (87 %), «антрацит» (13 %). В структуре экспорта по странам на первом месте Южная Корея (14 %), на втором месте Китай (12 %), на третьем Япония (11 %). Всего география экспортных отгрузок российского угля за этот период насчитывает более 70 различных государств.

На предприятиях угольной промышленности натуральным измерителем объема продукции служит добыча угля в тоннах за учитываемый период на одного работника промышленно-производственного персонала. [2]

Объем угледобычи в Кузбассе за последние 5 лет возрос с 210,9 млн. т в 2014 г. до 255,3 млн. т в 2018 г., обеспечив более 20 %-ого прироста (рис. 2).

В последние годы на российских угольных предприятиях усилилась тенденция применения горно-технологического оборудования большой единичной мощности, что обостряет необходимость повышения уровня его использования. В связи с этим особую актуальность приобретает задача определения возможностей и резервов повышения производительности горной транспортной техники, которая решается в рамках организационно-технологических решений.

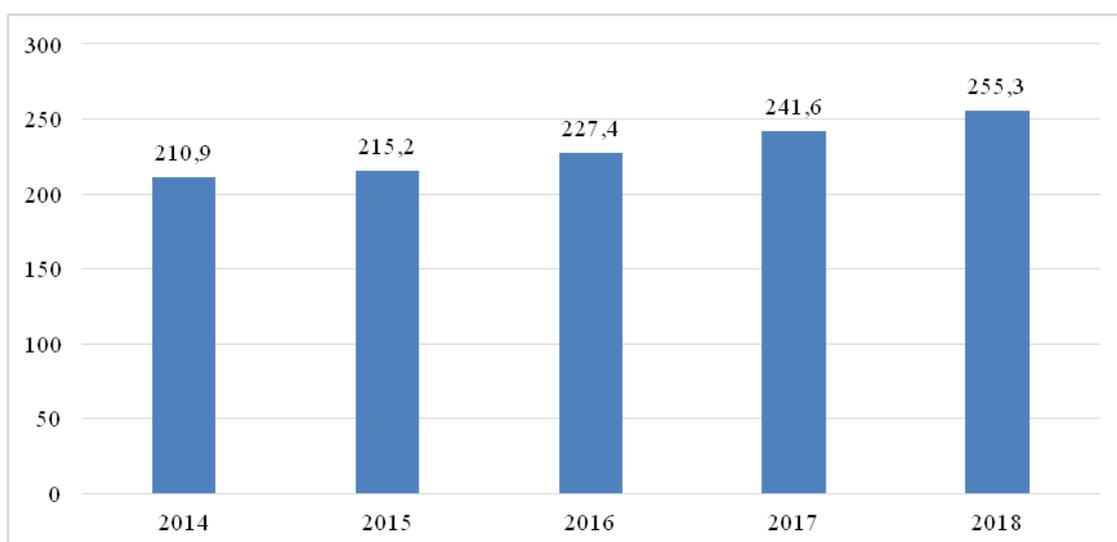


Рисунок 2 – Добыча угля в Кузбассе, млн. тонн

Статистические данные свидетельствуют, что в Кузбассе функционируют 95 угледобывающих предприятий, включая 47 шахт и 48 разрезов, при этом планируется в период до 2025 г. ввести в эксплуатацию 38 новых

угольных предприятий, в том числе 15 шахт, 7 разрезов и 16 обогатительных фабрик.

Анализ способов добычи показал, что в настоящее время 65 % кузбасских углей добывается открытым способом, а 35 % – подземным. Например, в 2018 г. в Кузбассе было добыто открытым способом 186 млн. т, подземным – 69 млн. т. При этом в долгосрочной перспективе ситуация по способам добычи должна измениться, и в период с 2018 по 2025 гг. объемы подземной добычи нужно увеличить в 1,67 раза по сравнению с открытым способом.

Анализируя производительность труда на разрезах и шахтах, можно сказать, что производительность труда при добыче угля открытым способом примерно в 1,7 раза превышает аналогичный показатель при подземной добыче [3].

На современном этапе мировое производство вступило в очередную стадию технологического развития, которое характеризуется значительным повышением эффективности производства, применением прогрессивных инновационных технологий [4], совершенствованием управления производством и модернизацией технологий, и Россия не является исключением.

Реализация данного направления развития угольных предприятий предполагает создание новейшего технологического фундамента, который в перспективе должен стать генератором всех промышленных преобразований в российской экономике, что в конечном итоге приведет к требуемому результату – повышению эффективности производства, и прежде всего за счет роста производительности труда [1].

Рост производительности труда при шахтовой добыче возможен только при реализации таких мероприятий, как совершенствование методов организации производства на основе концепции «бережливого производства», внедрение поточных и циклично-поточных технологий в совокупности с применением машин и оборудования последнего поколения, роботизация и цифровизация технологических процессов.

Такие мероприятия обусловлены тем, что в рыночных условиях производительность труда тесно увязана с себестоимостью и качеством добываемого угля.

Качество угля в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия на внутреннем и внешних рынках, поэтому в настоящее время уровень обогащения составляет 73 %, а в некоторых компаниях достигает 90 % [1].

При открытой добыче производительность труда примерно в 3,4 раза выше, чем при подземной добыче. На уровень производительности труда влияет численность работников предприятия и методика ее исчисления.

В 2015 г. производительность труда по России на предприятиях, добывающих уголь открытым способом, составляла порядка 4200 т/год, при подземной добыче данный показатель равнялся 1800 т/год, а усредненное

значение в целом по угольной промышленности – 3 тыс.т/год. Сегодня повышение производительности труда в угольной отрасли Кузбасса практически обеспечивается улучшением организации производства, а также внедрением более производительной техники, оборудования, автоматизацией некоторых процессов.

На предприятиях Кузбасса, использующих современные технологии добычи, производительность труда варьируется при открытой добыче от 11954т/год, что близко к лучшей мировой практике (разрез «Камышанский»), до 5700 т/год (Кузбасская топливная компания). При подземной добыче уровень производительности ниже и составляет от 8130 (шахта «Талдинская-Западная1») до 2590 т/год (шахта «Костромовская») [3].

Эти показатели вполне сопоставимы с производительностью в угольных компаниях США и Австралии, составляющей 12 и 11 тыс.т/год на человека соответственно.

При решении проблемы по повышению производительности труда в ближайшей перспективе необходимо следующее:

- улучшение организации производства и труда на основе цифровизации информационного обеспечения процесса добычи и на этой основе повышение уровня концентрации горного производства;
- внедрение многоциклических и поточных методов добычи угля, сокращение простоев, внедрение стимулирующих систем оплаты труда, улучшения структуры управления предприятия в целом;
- повышение технического уровня производства на основе механизации и автоматизации производства, внедрение более производительной техники.

В основе инноваций, которые позволят кардинально изменить угольную промышленность Кузбасса, лежат качественные преобразования организационно-технологического уклада производства добычи угля.

Список литературы

1. Белякова Г.Я. Управление развитием угольной промышленности / Г.Я. Белякова, Н.В. Фаскевич, А.Н. Дулесов // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2018. – № 4 (34). – С.17-20.
2. Поленов Д.Ю. Российский и международный рынок угля, https://www.marketing.spb.ru/mr/industry/coal_market.htm 6. Сайт Федеральной таможенной службы, «Статистика внешней торговли» <http://ru-stat.com/date-M201611-201711/RU/export/KR/052701>.
3. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области на период до 2035 года [Электронный ресурс] // Просмотр документов: сайт.URL.<https://docviewer.yandex.ru/view/76913466/>
4. Михайлов В.Г. Совершенствование системы управления эколого-экономической безопасностью на ЗАО «Разрез «Инской» / В.Г. Михайлов, С.М. Бугрова // В мире научных открытий. – 2015. – № 6-1 (66). – С. 548-564.

Тумашова Валерия Викторовна, магистрант гр. УУмоз-172
Понкратова Тамара Алексеевна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

ВОПРОСЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Внутренний контроль – это система мер, которые применяются руководством предприятия для наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей в процессе хозяйственных операций. Внутренний контроль определяет законность этих операций, их значение и эффективность для предприятия, в связи с чем его роль постоянно возрастает [1]. Под системой внутреннего контроля обычно понимают совокупность способов управления, организационных мероприятий, методов и процедур, принятых и осуществляемых собственниками, менеджерами различных звеньев с целью обеспечения эффективности и соответствия законодательству совершаемых фактов хозяйственной жизни [3].

Исходя из целей внутреннего контроля на предприятии направленных на обеспечение эффективной деятельности предприятия, соблюдения требований руководства каждым работником предприятия, обеспечение сохранности имущества (активов) и защиты информации.

Задача контроля состоит в том, чтобы выявить фактическое состояние дел, сопоставить его с намеченными целями, оценить ситуацию и предложить при необходимости корректирующие меры. Наиболее полно функция контроля проявляется тогда, когда он заблаговременно выявляет причины отклонений, неиспользованные возможности и резервы, активно содействует выполнению принятых решений [2].

Задачи, присущие контролю, также актуальны и направленные на содействие сбалансированности доходов и расходов, выявление внутренних резервов, эффективное использование выделяемых средств, а также обеспечение правового ведения учета, отчетности, анализа.

Объектами внутреннего контроля являются этапы деятельности организации – снабжение, производство, реализация.

Методика оценки эффективности внутреннего контроля предполагает проведение оценки по отдельным задачам управления: эффективности и экономичности операций, достоверности отчетности, соответствия деятельности действующему законодательству. В конечном итоге такой механизм предполагает интегральную оценку внутреннего контроля.

Так как внутренний контроль является важной составляющей процесса управления предприятием, он должен обеспечивать достижение им задач прибыльности и эффективности финансовой устойчивости предприятия. Чем эффективнее будет осуществляться внутренний контроль, тем будет выше эффективность и качество процесса управления, что обеспечивает динамичность развития предприятия.

Создание действенной системы внутреннего контроля невозможно без методологического обеспечения. В основу методики анализа и оценки эффективности внутреннего контроля на угледобывающих предприятиях была положена методика, разработанная на кафедре КузГТУ «Управленческого учёта и анализа» [2].

В отличие от методики, принятой за основу в качестве показателей первого и второго уровней были приняты другие показатели, более приемлемые для ряда кузбасских угольных предприятий, такие как налоговые начисления, задолженность перед персоналом, задолженность по налогам и сборам, задолженность перед государственными внебюджетными фондами.

Анализ абсолютных значений показателей за четыре года свидетельствует об их незначительном отклонении по годам, что подтверждает ранее высказанное предположение о невозможности использования абсолютных показателей для однозначной оценки эффективности организации внутреннего контроля. Исходя из этого, на втором уровне анализа и оценки используются относительные показатели – темпы прироста, которые дают более четкое представление о тенденции изменения показателей (таблицы 1 и 2).

Таблица 1 – Анализ удельных показателей первого уровня на примере угледобывающего предприятия

Показатели	«Нормальное» значение	В том числе по годам			
		2015	2016	2017	2018
Удельные налоговые начисления	0,12	0,14	0,15	0,15	0,06
Удельная задолженность перед персоналом организации	0,002	0,004	0,003	0,002	0,001
Удельная задолженность по налогам и сборам	0,050	0,045	0,059	0,049	0,048
Удельная задолженность перед государственными внебюджетными фондами	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001

Таблица 2 – Анализ темпов прироста (показателей второго уровня)

Показатели	«Нормальное» значение	В том числе по годам		
		2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Темп прироста удельных налоговых начислений	- 17	7,14	0	- 60
Темп прироста удельной задолженности перед персоналом организации	- 36	- 25	- 33,3	- 50

Продолжение таблицы 2

Темп прироста удельной задолженности по налогам и сборам	0	31,1	- 16,9	- 2,04
Темп прироста удельной задолженности перед государственными внебюджетными фондами	0	100	- 50	0

Анализ темпов прироста показателей показал, что даже незначительные отклонения в абсолютных показателях дают значительное отклонение темпов роста и четко характеризуют тенденцию изменения показателей, на основе которой можно судить об эффективности решения отдельных задач управления. Оценка эффективности по отдельным составляющим результатов выполнения задач функций управления позволяет своевременно скорректировать функционирование управленческие решения по направлениям внутреннего контроля исходя из оценки результатов выполнения задач по отдельным функциям управления.

Показатель, принимающий отрицательное значение, свидетельствует об эффективном осуществлении данной функции управления. Таким образом, при анализе степени исполнения налоговых процедур, темпы прироста показателя налоговой нагрузки принимают отрицательное значение, что свидетельствует об эффективном осуществлении данной функции управления [3]. При положительных значениях темпов прироста данного показателя требуется корректировка деятельности системы внутреннего контроля. При анализе задолженности перед персоналом, перед государственными внебюджетными фондами и по налогам и сборам ситуация оценивается аналогичным образом.

Таблица 3 – Оценка состояния показателей первого уровня

Наименование показателя	Соответствие нормативу	Тенденция	Состояние показателя	Оценка
Удельные налоговые начисления	Не стабилен, соответствует нормативу	Улучшение	2.1	недостаточно эффективен
Удельная задолженность перед персоналом организации	В последний период соответствует нормативу	Улучшение	2.1	недостаточно эффективен
Удельная задолженность по налогам и сборам	В последний период соответствует нормативу	Улучшение	2.1	недостаточно эффективен
Удельная задолженность перед государственными внебюджетными фондами	Не стабилен, соответствует нормативу в последний период	Улучшение	2.1	недостаточно эффективен

Таким образом, все четыре показателя имеют оценку «недостаточно эффективен» состояния организации внутреннего контроля по ряду причин, несмотря на то, что некоторые показатели превышают нормативные

значения. Поэтому требуется корректировка управленческих решений состояния организации внутреннего контроля по всем направлениям.

Таблица 4 – Сопоставление состояния показателей первого и второго уровней

Состояние показателей первого уровня	Состояние показателей второго уровня	Оценка
2.1	1	недостаточно эффективен

На первом этапе организации внутреннего контроля интегральная оценка проводится не на основе бального метода, предложенного в базовой методике, а более упрощенным способом.

Сопоставление показателей первого и второго уровней позволяет дать комплексную оценку организации внутреннего контроля на предприятии. Сопоставление показателей свидетельствует о недостаточной эффективности управления и требует разработки мероприятий по всем четырем направлениям. Если сопоставление дает разнородный результат, то возможно определить наиболее приоритетные направления совершенствования организации внутреннего контроля на предприятии.

Так как, отсутствие систематического внутреннего контроля ведет к значительным потерям, следовательно, для повышения эффективности деятельности предприятия необходима организация в структуре управленческого аппарата, либо специального отдела внутреннего контроля, либо внедрения функции осуществления систематического внутреннего контроля одному из существующего структурного подразделения [4].

Такой механизм управления предприятием и организацией внутреннего контроля позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед менеджментом предприятия цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций управления, а предложенная методика позволит проводить постоянный анализ и оценку эффективности внутреннего контроля и деятельности предприятия.

Список литературы

1. Кучерова Е.В. Организация и оценка эффективности внутрикорпоративного контроля в крупной угледобывающей компании / Е.В. Кучерова, Т.А. Тюленева, Н.А. Черепанова // Сборник VIII Российско-китайского симпозиума, 2016.
2. Кучерова Е.В. Внутренний финансовый контроль как обязательное условие эффективности деятельности корпорации / Е.В. Кучерова, Е.В. Останина, Т.А. Тюленева, Н.А. Черепанова // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2015. – № 1 (107). – С. 126-130.

3. Черепанова Н.А. Необходимость организации внутреннего контроля как объективное следствие состояния бизнеса в РФ / Н.А. Черепанова // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2014. – № 2 (23). – С. 71-75.
4. Яковлева К.Ю. Влияние внутреннего аудита на риски организации / К.Ю. Яковлева // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Рыночная трансформация экономики России: проблемы, перспективы и пути развития». – Новосибирск. – С. 219 – 221.

Шевкина Ольга Викторовна, магистрант гр. УУмоз-172
Научный руководитель – Кучерова Елена Владимировна, к.э.н.,
доцент, заведующая кафедрой управленческого учёта и анализа
(КузГТУ, г. Кемерово)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В экономическую жизнь России управленческий учет вошел вместе с рыночной экономикой. В конкурентной среде от правильных управленческих решений зависит не только процветание бизнеса, но и само его существование. В свою очередь для принятия таких решений необходимо располагать понятной рыночным отношениям информацией, достаточной для всесторонней оценки ситуации, которую и предоставляет система управленческого учета.

Управленческий учет – это действующая в организации система сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений, применяемая заинтересованными пользователями в процессе планирования, управления и контроля за этой деятельностью [3].

То есть, сущность управленческого учета состоит в предоставлении информации, которая необходима или может пригодиться менеджерам всех уровней в процессе управления предпринимательской деятельностью в объемах, не присущих финансовому учету. Для этого требуется создание интегрированной системы учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, классифицирующей информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия.

Таким образом, с одной стороны, управленческий учет является частью информационной системы предприятия, а с другой, он представляет собой направленную на обеспечение информацией руководства для принятия решений и планирования, оперативного управления и контроля, оценки результатов деятельности организации.

В целом, управленческий учет позволяет:

1) обеспечить руководство предприятия информацией о том, каковы общие результаты бизнеса, состоящего из неограниченного количества юридических лиц и структурных подразделений;

2) выявить результаты работы отдельных направлений (ими могут быть виды деятельности, группы товаров или другие элементы в зависимости от специфики бизнеса) независимо от того, как эти направления распределены между юридическими лицами, входящими в бизнес;

3) оценить результаты работы по подразделениям, которыми являются отделы, цеха, юридические лица и т.д.;

4) осуществить контроль за издержками путем их учета по видам и центрам затрат;

5) собрать статистику о доходах и расходах предприятия и выявить общие направления;

6) произвести планирование и контроль выполнения бюджета как отдельными центрами затрат, так и бизнесом в целом, включая совокупность юридических лиц;

7) вести оперативный учет расчетов с отдельными контрагентами, взаиморасчетов между собственными юридическими лицами [1].

На сегодняшний день большинство предприятий все еще находятся в стадии разработки системы управленческого учета (СУУ).

После внедрения СУУ в производственные компании, обычно достигаются следующие результаты:

1.Повышение маржинального дохода вследствие реструктуризации продуктовой линейки. Достоверные отчеты о реальной доходности отдельных продуктов позволяют более корректно подходить к формированию ассортиментной и ценовой политики предприятия, что в конечном счете выражается в повышении прибыли.

2.Повышение маржинального дохода вследствие реструктуризации политики ценообразования. Как правило, каждая компания дорожит наиболее крупными клиентами. На практике часто встречается ситуация, когда несколько крупных клиентов обеспечивают в совокупности более 54% сбыта компании. Достоверные отчеты о доходности отдельных клиентов позволяют более обоснованно подходить к работе с ними.

3.Сфокусированную систему мотивации коммерческих сотрудников. Формализация ответственности менеджеров по продажам в рамках исполнения бюджетов продаж является одним из наиболее эффективных инструментов по управлению продажами. Анализ выполнения бюджета продаж может быть упрощен, если каждый сотрудник отдела имеет конкретный план работ с детализацией до уровня клиентов.

4.Снижение производственной себестоимости, что может быть достигнуто за счет бюджетирования общепроизводственных/общецеховых расходов. Планирование накладных производственных расходов выявляет многие непроизводительные затраты, которые осуществляются де-факто, но не создают дополнительную ценность для компании.

5. Снижение производственной себестоимости за счет пересмотра нормативов и технологических карт. Один из необходимых шагов в рамках производственного учета состоит в пересмотре технологических карт и нормативов.

6. Изменения в структуре запасов готовой продукции и материалов. Производство многих предприятий определяется планом производства, а не планом продаж. В результате, с одной стороны, наблюдается нехватка необходимой продукции, а с другой, налицо излишки на складе не востребованных потребителями товаров.

7. Структурные изменения в компании. Как правило, к процессам, которые выполняют внутренние службы в компании, относятся как к бесплатным ресурсам и не задумываются об их эффективности. Иногда выгоднее компании перейти на обслуживание в стороннюю организацию, нежели обслуживать данный объем работ собственными силами.

8. Оптимизации кредитного портфеля. Кредитные линии для большинства предприятий являются дефицитным ресурсом, что ставит перед финансовой службой первоочередную задачу в постоянном поиске новых кредитов. Как избыток свободных денежных средств, так и их недостаток, постоянные кассовые разрывы негативно влияют на прибыль компании. Это можно считать следствием отсутствия и/или неоптимального использования финансовых бюджетов.

9. Возможности по привлечению инвестиций. Отсутствие оперативной и достоверной консолидированной отчетности является одной из наиболее типичных проблем предприятий, которые привлекают инвестиции. Она может быть решена путем создания пакета отчетности, который включал бы в себя бюджет баланса и сам баланс, бюджет и отчет о движении денежных средств, бюджет и отчет о доходах и расходах.

10. Поддержка при соблюдении нормативных актов. Законодательные акты Российской Федерации изменяются, что также сказывается на системе управленческого учета. Для четкого соблюдения нормативного документа, а также многих других документов предприятию требуется налаженная информационная система управления, какой является система управленческого учета и анализа [2].

Перечисленные эффекты являются важным аргументом при принятии решений о постановке и реорганизации СУУ в любой компании.

Большинство руководителей все же сталкиваются с рядом препятствий, которые возникают при попытке внедрении данной системы на своем предприятии. Эти проблемы можно подразделить на организационно-управленческие, методические, информационно-технологические и психологические [4].

Процесс разработки и внедрения системы управленческого учета, как правило, возглавляет финансовый директор либо главный бухгалтер. Различные функции ведения управленческого учета и обеспечения отчетности возлагаются на экономистов структурных подразделений.

Отсутствие четкой организационной структуры затрудняет разработку системы управленческого учета. Предварительное рассмотрение и совершенствование организационной структуры предприятия необходимо для предотвращения данной проблемы на дальнейших этапах внедрения.

При формировании новой службы необходимо привлекать специалистов различных отделов и, при необходимости, новых сотрудников. Команда должна состоять не только из экономистов, бухгалтеров, но и технологов, технических работников, руководителей производств и тех структур, которые будут обеспечивать формирование необходимой информации.

При внедрении системы управленческого учета возникают методические трудности, к которым относится отсутствие методических, практических документов, а большая часть литературы по управленческому учету содержит, в основном, теоретическими положениями.

Другой проблемой является отсутствие квалифицированного персонала в сфере управленческого учета, а также отсутствие стандартов и методологической базы формирования и представления управленческой отчетности, в связи с ее сущностью. Поэтому необходима грамотная классификация процессов и технологий при создании на предприятии системы управленческого учета и отчетности

Также возникают проблемы при использовании компьютерных технологий и программного обеспечения для оперативной работы с информацией. Чаще эта проблема возникает в связи с тем, что руководство принимает недостаточно активное участие в процессе разработки и внедрения системы. Поэтому при постановке управленческого учета необходима подготовка группы внедрения, которые будут осуществлять полный контроль процесса. При этом первоочередной задачей будет являться ознакомление сотрудников с предназначением службы управленческого учета и ожидаемыми результатами ее организации. Поскольку психологическая неготовность сотрудников зачастую приводит к внутренним конфликтам на стадии внедрения.

Таким образом, можно отметить, что внедрение системы управленческого учета на предприятии требует серьезного подхода к его организации и ведению, а также совершенствованию управленческой отчетности.

Список литературы

1. Варфоломеев В.Н. Современные проблемы методов и способов организации управленческого учета в компании / В.Н. Варфоломеев // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 27. – С.56-58.
2. Васильева Л.С. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Л.С. Васильева. – М.: ЭКСМО, 2009. – 544 с.
3. Дымова И.А. Современные формы контроля в развитии конкуренции / И.А. Дымова // Конкуренция и монополия: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, маги-

странтов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования. – Кемерово: КузГТУ, 2019. – С. 62-65.

4. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 478 с.

5. Никулкин Р.Н. Основные проблемы внедрения системы управленческого учета на предприятии / Р.Н. Никулкин // Инновационная наука». – 2015. – № 6. – С. 32-37.

Шутько Лариса Геннадьевна, к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИЕЙ И МЕХАНИЗМЫ САМОРЕГУЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

С точки зрения системного подхода, важными условиями экономического роста в современном мире является устойчивость и стабильность, обуславливающих способность национальных экономических систем функционировать и развиваться с учетом трансформации внутренней и внешней среды. Устойчивость как системный фактор национальной экономики предполагает взаимодействие механизмов регуляции и саморегуляции. Традиционно под саморегулированием экономических процессов подразумевается «способность системы в течение длительного периода времени сохранять устойчивое, равновесное и динамичное состояние». Соотношение процессов государственного регулирования и саморегулирования в современной рыночной экономике России представляется одним из наиболее дискутируемых вопросов[1]. Общепринятым в экономической науке является определение конкуренции как одного из важных элементов рыночного механизма, обеспечивающего саморегулирование хозяйственной системы в целом. В процессе реформирования российской экономики актуализируются вопросы развития конкуренции как рыночного механизма саморегулирования, а также формирования государственной антимонопольной и конкурентной политики. В более ранних публикациях уже была представлена позиция автора относительно проблемы госрегулирования и развития конкуренции с точки зрения системного подхода [2]. В экономических публикациях начала 90-х годов существовала достаточно популярная точка зрения, что любые формы государственного регулирования конкуренции необходимо рассматривать как ее ограничивающие или, что «реальная экономическая политика отражает определенные корпоративные интересы». А.А. Акишин, В.А. Шабашев отмечали, что «усиление конкуренции в результате госрегулирования можно рассматривать только как побочный эффект». Авторская позиция по этому вопросу практически не изменилась и

выражается в том, что изначально сами условия несовершенной конкуренции порождают неравенство хозяйствующих субъектов в реализации их экономических интересов. Государственное регулирование и конкуренция – необходимые элементы рынка, хотя и реализуются через взаимное ограничение [2]. Накопленный опыт рыночных преобразований в современной России показал, что процесс развития механизмов саморегулирования рыночной экономики не происходит стихийно, носит целенаправленный характер, обусловленный экономической политикой государства. Прежде чем механизмы конкурентного рыночного саморегулирования начинают «работать» при переходе от командно-административной экономики к рыночной экономике государство вынуждено «принуждать» участников рынка к формам цивилизованного рыночного поведения. Используя инструменты прямого и косвенного регулирования экономики, государство создает «правила» и обеспечивает формирование внешней среды (предпринимательского и инвестиционного климата) для развития рыночного пространства и формирования необходимой критической массы субъектов рынков, часто «имитируя конкуренцию» на отраслевых рынках, на которых отсутствуют необходимые условия для развития конкуренции до момента, когда существующие объективные ограничения будут «сняты» и заработают механизмы саморегуляции.

Представляет интерес точка зрения Ю.В. Таранухи, который рассматривает конкуренцию как «разрешение противоречия между наследственностью, обеспечивающей устойчивость вида и его изменчивостью», как полагает Ю.В. Тарануха. «Подлинным генератором развития конкуренции является не конкурентное соперничество, а изменение состояния конкурентных условий. Механизм действия микроконкуренции состоит в том, что эндогенным фактором изменений выступают действия конкурентов, но их селекцию осуществляет среда [3, 10]. В процессе рыночных преобразований российское правительство предпринимало определенные шаги для запуска механизмов рыночной конкуренции и саморегулирования субъектов хозяйствования, формирования необходимого конкурентного пространства. Саморегулирование на микроэкономическом уровне имеет важное значение для развития рынков с добросовестной конкуренцией, т.к. предполагает, что хозяйствующие субъекты добровольно налагают на себя определенные ограничения без какого-либо внешнего принуждения к этому. В качестве фактора принуждения выступает стремление участника рынка снизить регуляторное воздействие на свою хозяйственную деятельность со стороны госорганов контроля и надзора, быть добросовестным участником рынка, а также конкурентоспособным и иметь конкурентные преимущества по сравнению с другими участниками рынка сточки зрения делового имиджа. Снижению регуляторного воздействия на отраслевые рынки способствовало инициирование

государством создания саморегулируемых организаций (СРО), системы конкурсных госзакупок, развитие профессиональных и отраслевых ассоциаций и корпоративных сообществ, расширение практики корпоративной социальной ответственности бизнеса, внедрение стандартов качества товаров и процессов, а также комплаенс механизмов в управление предприятиями. Принятие в 2007 году закона «О саморегулируемых организациях», позволило государству, оставляя за собой право надзора, передать полномочия по контролю и регулированию деятельности вновь созданным СРО в целом ряде сфер деятельности.

Важным направлением расширения конкурентной среды в госсекторе стало введение в 2013 году практики конкурсной системы государственных закупок (ФЗ-№ 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд») и вступление в силу с 1 июля 2019 года большого пакета важнейших его изменений, направленных на упрощение и ускорение работы в сфере госзакупок. Именно свертывание госзаказа при отсутствии сформированных частных рынков стало одним из важных факторов «разрушения» многих отраслей российской экономики при переходе от командно-административной экономики к рыночной экономике.

О сохранении устойчивой тенденции «картелизации конкурентных сфер экономики, подрыве предпринимательской инициативы, стимулов к открытию своего дела», говорилось в Послании В.В. Путина Федеральному собранию в 2018 году. Вместе с тем ряд авторов, рассматривая зависимость между степенью социальной ответственности и величиной бизнеса, справедливо полагает, что «крупный бизнес в регионе должен быть более ответствен, чем средний и малый. Это обусловлено близостью крупного бизнеса к государству, природным ресурсам, возрастающей ролью крупных корпораций в экономике страны». Более того, поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства на территориях присутствия крупной компании является одним из направлений реализации ее социальных программ и проектов» [4]. По заявлениям представителей российского правительства в средствах массовой информации, по регулятору не удастся переломить ситуацию по данному вопросу и сделать расходование средств госкомпаний прозрачными и конкурентными.

По данным Минфинансов в 2017 году «половину поставок госкомпаниям осуществляли единственные поставщики, доля конкурентных закупок (конкурсы и аукционы) упала с 5 % до 3,6 %. Таким образом, более 96 % таких закупок в 2017 году осуществлялось на неконкурентной основе. «Более половины договоров, заключенных по итогам всех закупочных процедур (51,6 % в деньгах против 53,1 % в 2015 году), пришлось на единственного поставщика. Совокупно это более 9,6 трлн. руб. из 18,7 трлн. руб., которые госкомпании заплатили участникам

рынка за год» [5]. В пятерку крупнейших участников рынка госзакупок в 2017 году входили «Роснефть» и три ее «дочки» – «Башнефть», «РН-Транс» и «РН-Юганскнефтегаз» а также ОАО РЖД (в 2015 году ОАО «Газпром»). Снижение доли крупнейших заказчиков в общих закупках госкомпаний с 70 % в 2015 году до 48 % в 2017 году в основном обусловлено системой распределения закупок между дочерними компаниями крупных госкорпораций. Определенные позитивные тенденции наблюдаются только в сфере госзакупок у малого бизнеса, к которым госкомпании были принуждены государством в последние годы – у них госкомпании закупили товаров и услуг на 2,08 трлн. руб., средняя цена договора составила 8,3 млн. руб. Участие в конкурсных процедурах госзакупок приняло почти 48 тыс. малых и средних предприятий (доля средних при этом сокращается), основными секторами стали: поставка навигационного и измерительного оборудования, компьютеров и периферии, проектирование, ремонт оборудования (номенклатура таких закупок за год расширилась со 100 тыс. до 160 тыс. позиций). Участие малых и средних предприятий в госзакупках обеспечило рост числа поставщиков на одну закупку: с 1,2 поставщика в 2015 году до 1,7 в 2017 году. По данному показателю лидируют такие отрасли как: строительство (2,04), оптовая торговля (1,82) и транспорт (1,5). Ниже конкурентный уровень госзакупок в сфере электроэнергетики (1,05) и поставки нефти и газа (0,89 поставщика на заявку – с учетом несостоявшихся закупок) [6].

Важным этапом в развитии саморегулирования и конкуренции в российской экономике является формирование комплаентного сознания хозяйствующих субъектов, которое выражается в доверии к регулятору и принятию исходящих от него норм, что способствует формированию установки следовать этим нормам в рамках комплаентного поведения. Внедрение комплаенс-механизмов повышает уровень доверия между самими участниками рынков. Обмен комплаенс-сертификатами на преддоговорной стадии между контрагентами будет способствовать развитию партнерских отношений, повышать конкурентоспособность российских компаний на внешних рынках, обуславливать укрепление позиций предприятий во внешней среде и снижать регуляторное воздействие государства на них [7].

Комплаенс необходимо рассматривать как механизм саморегулирования хозяйственной деятельности субъектов рынка, способ снижения финансовых рисков. ФАС России уже разработала законопроект, который определяет понятие антимонопольного комплаенса и закрепляет право, а не обязанность создавать в компаниях такие системы [8]. О необходимости внедрения антимонопольного комплаенса в государственном секторе экономики свидетельствуют статистические данные о масштабах коррупции в российских госучреждениях. По данным Генпрокуратуры представленным в рамках Восточного экономического форума в 2017 году в государственных и муниципальных учреждениях

было выявлено 28378 коррупционных правонарушений, в 2018-м – 28956, а за шесть месяцев 2019 года – 23760, что свидетельствует о росте количества данных правонарушений. При этом в других организациях в 2017 году были выявлены 32353 коррупционных правонарушения, в 2018-м – 32104, за шесть месяцев 2019-го – 20440, т.е. наблюдалось определенное сокращение их количества [8]. С учетом введения практики использования системы антимонопольного комплаенса законодательные изменения будут внесены в закон о защите конкуренции и КоАП. В соответствии со ст. 14-31–14.33 КоАП («Недобросовестная конкуренция») будет смягчена административная ответственность, при условии, что организация внедрила комплаенс до выявления признаков нарушений. Итак, современный этап развития российской экономики характеризуется активной государственной политикой, направленной на повышение эффективности процессов рыночной саморегуляции и формирование конкурентных рынков.

Список литературы

1. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции / В.Д. Андрианов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 326 с.
2. Шутько Л.Г. Теоретико-методологические проблемы рыночной конкуренции и их отражение в учебно-исследовательском процессе при переходе на двухуровневую систему высшего образования в России / Л.Г. Шутько // Казанская наука. – 2012. – № 12. – С. 167-171.
3. Шутько Л.Г. Развитие конкуренции в условиях реформирования российской экономики. – Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Л.Г. Шутько. – Кемерово, 2000. – 168 с.
4. Тарануха Ю. Микроконкуренция: содержание и механизм действия / Ю. Тарануха // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2017. – № 33(2). – С. 188-213.
5. Жернов Е.Е. Технологии социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе / Е.Е. Жернов, Е.В. Нехода // Вестник Томского государственного университета. – 2015. – № 399. – С. 188-198.
6. Послание Путина Федеральному собранию [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/607077> – [13.09.2019].
7. За полгода в госучреждениях выявили 23 тысячи коррупционных правонарушений [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://news.mail.ru/incident/38605044/>. – [13.09.2019].
8. Понаморенко В.Е., Коровяковский Д.Г., Тыртышный А.А. Комплаенс как фактор эффективности правового регулирования во внешней торговле [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/27578>. – [13.09.2019].

9. При наличии в компании антимонопольного комплаенса она сможет претендовать на снижение штрафа – Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/320577/> – [14.09.2019].

10. Шутько Л.Г. Актуальная проконкурентная политика государства как фактор социально-экономического развития / Л.Г. Шутько // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования «Конкуренция и монополия». – Кемерово: КузГТУ, 2018. – С. 238-243.

Шушакова Юлия Андреевна, студент гр. БЭс-151.2.2
Научный руководитель – Кулай Светлана Владимировна,
старший преподаватель
(Филиал КузГТУ в г. Прокопьевске, г. Прокопьевск)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Сегодня все сложнее и острее становятся вопросы реформирования налоговой системы, которые отражают специфику современных требований. Что касается задач оптимизации налогообложения, о них всегда связаны с достижением двух противоположных целей, одна из которых обеспечение достаточного уровня фискальных изъятий, вторая создание благоприятных условий для хозяйствующих субъектов. Все это можно объяснить функциональными особенностями механизма управления налогами и разнообразием их функций. До настоящего времени основные принципы налогообложения, которые были высказаны Адамом Смитом и принципы оценки эффективности Артуром Лаффером так и не претерпели существенных изменений.

В системе налогообложения можно видеть как действенный инструмент обеспечения экономической безопасности, так и угрозу экономической безопасности национального хозяйства, эти два основных направления тесно сопряжены [1-4].

Для того, чтобы оценить состояние налоговой системы территории, потребуется создание и обоснование механизма. Если при этом будет оказываться влияние на социально-экономическую ситуацию в целом, то данные изменения позволят комплексно оценивать любые привносимые изменения и для эффективного планирования, прогнозирования налоговых реформ.

На налоговую безопасность страны существенное влияние оказывает функционирование налогового администрирования. Функционирование налогового администрирования оказывает существенное влияние на налоговую безопасность страны. Благодаря ее взаимодействию с каждым сектором экономики, чрезвычайно важную роль будут играть механизмы

налогового администрирования. Они рассматриваются нами как определённые действия, которые состоят из совокупности взаимозависимых и взаимосвязанных процессов деятельности налогового органа.

В настоящее время в налоговых органах оптимизация системы налогового администрирования развивается по следующим направлениям:

- повысить автоматизацию работы;
- создать благоприятные условия налогоплательщикам для добровольной уплаты текущих налоговых платежей;
- организовать работы структурных подразделений по типовому, функционально-ориентированному принципу.

Что касается элемента базиса по разработке мер и мероприятий по совершенствованию внутриведомственного контроля, то здесь основным будет оценка качества внутриведомственного контроля.

По моим предположениям, качество внутриведомственного контроля налоговых органов должно оцениваться по следующим основным критериям:

1. Результативность проведенной проверки
2. Соответствие требованиям нормативных актов содержания акта проверки, справок проверки направлений деятельности налоговых органов.
3. Соответствие требованиям актов ФНС России, которые регулируют проведение аудиторских проверок, выполненных процедур.
4. Корректность поведения сотрудников группы, которая является непосредственным проверяющим.

По установленным методическим указаниям каждому критерию оценки будет присваиваться соответствующий вес в процентах от максимального балла. Уровень материального стимулирования сотрудников, которые участвовали в проверке, определяется по итоговому баллу. На основании этого делаются выводы о качестве проведённой проверки. Для того, чтобы усилить контроль за эффективностью работы подразделений инспекций местного уровня в значительной степени, а также работ по рациональному распределению функций между подразделениями и их автоматизации и организации работы с налогоплательщиками достаточно внедрить указанные критерии внутриведомственного контроля. Данные изменения сделают прозрачней работу налоговых органов для налогоплательщиков и вышестоящих налоговых органов.

Так же были выявлены дисбалансы и диспропорции существующей системы налогообложения при ее рассмотрении. К ним относятся высокая степень задолженности в бюджет и низкий уровень налоговых поступлений.

Уровень экономической безопасности территории должен стать основным критерием оценки эффективности системы налогообложения с той

целью, чтобы обеспечить устойчивое финансовое развитие территорий, в комплексе учитывающего интересы налогоплательщика и государства.

Были проведены расчеты уровня экономической безопасности и масштабов теневого сектора экономики на основе разработанного методического инструментария. Проведение следующих мер экономического и технического характера, которые направлены на повышение уровня экономической безопасности территории, повлияло на результаты данных расчетов:

- упрощение и усовершенствование информационного ресурса в сети Интернет, который будет предоставлять бесплатный доступ по вопросам налогообложения и бухгалтерского учета с одновременной унификацией налоговой отчетности и законодательства и возможностью предоставления налоговой отчетности через сеть;

- увеличение объема общественных услуг, которые предоставляются государством организациям и предприятиям, на 20 % по сравнению с уровнем 2018 года.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2018).
2. Крохина Ю.А. Налоговое право. Учебник / Ю.А. Крохина. – М.: Юрайт, 2018. – 429 с.
3. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение: Курс лекций / Н.В. Миляков. – М.: ИНФРА-М, 2018.
4. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: Цифры и факты / И.Я. Богданов, А.П. Калинин, Ю.Н. Радионов. – М., 2009. – 301 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО РЕКТОРА КУЗГТУ <i>А.А. КРЕЧЕТОВА</i>	3
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ КЕМЕРОВСКОГО УФАС РОССИИ, ЗАВЕДУЮЩЕЙ КАФЕДРОЙ КОНКУРЕНЦИИ И АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КУЗГТУ <i>Н.Е. КУХАРСКОЙ</i>	4
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ДИРЕКТОРА ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ КУЗГТУ <i>Н.В. КУДРЕВАТЫХ</i>	5
РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В КУЗБАССЕ <i>Н.Е. Кухарская (г. Кемерово)</i>	6
НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ВОПРОСЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И МЕТОДИКИ РАСЧЕТА СУММЫ ВЗЫСКАНИЙ <i>Д.В. Шалабодов (г. Екатеринбург)</i>	9
РЕГИОНАЛЬНОЕ ТАРИФНОЕ И АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ В СУБЪЕКТАХ РФ <i>И.В. Гагарина (г. Курган)</i>	14
НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ <i>Н.В. Метелева (г. Киров)</i>	18
ПОРЯДОК СОГЛАСОВАНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНЫМ ОРГАНОМ ИЗМЕНЕНИЙ УСЛОВИЙ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ: ПРАКТИКА КЕМЕРОВСКОГО УФАС РОССИИ <i>А.К. Дрешер, К.П. Горовых (г. Кемерово)</i>	23
ПРОЯВЛЕНИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ <i>И.С. Альков (г. Кемерово)</i>	27
РЫНОК СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ <i>А.Е. Барматин (г. Кемерово)</i>	31

СТРАТЕГИЯ ЛИМИТИРОВАННОЙ ЦЕНЫ НА ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИХ РЫНКАХ	
Р.Р.-к. Баширзаде, А.В. Пахомова (г. Саратов).....	33
ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Т.А. Бускина, А.Р. Голубева (г. Кемерово).....	39
РОЛЬ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА	
Т.А. Бускина, А.Р. Голубева (г. Кемерово).....	43
ПЕРСОНИФИКАЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ КАК СРЕДСТВО КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ	
Н.В. Дмитриева (г. Кемерово).....	48
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ В РАМКАХ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ	
И.А. Дымова, С.С. Папенина (г. Кемерово).....	52
ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫМИ КОМПАНИЯМИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РАМКАХ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА	
О.И. Жемерикин (г. Москва).....	56
ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ: НОВЫЕ УСЛОВИЯ, ФОРМЫ И МОДЕЛИ	
Е.Е. Жернов (г. Кемерово).....	60
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СОСТАВ КАЗАХСТАНСКОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ	
Д.О. Жолдасбекова (г. Семей, Республика Казахстан).....	65
ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ИСТОЧНИК НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И ПРОЯВЛЕНИЯ КОРРУПЦИИ	
Д.Б. Жумабекова (г. Семей, Республика Казахстан).....	69
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ	
Е.А. Златина (г. Кемерово).....	73
КОНКУРЕНЦИЯ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
А.В. Иванова, П.С. Концедалов (г. Кемерово).....	77

ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ: СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ М.В. Иванова (г. Новосибирск).....	79
ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ НДС Н.О. Камышникова (г. Кемерово).....	83
ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ Д.А. Козина (г. Кемерово).....	87
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ОМС» О.В. Костенко (г. Кемерово).....	92
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ «FAST CLOSE» ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ОПЕРАТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА М.А. Косых (г. Кемерово).....	96
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ Н.В. Кудреватых, Н.С. Тихонов (г. Кемерово).....	100
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПОСРЕДСТВОМ ЕГО ДИВЕРСИФИКАЦИИ М.В. Куликов (г. Москва).....	104
ПРИМЕНЕНИЕ РЕАКТИВНЫХ И УПРЕЖДАЮЩИХ МЕТОДОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КАРТЕЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ С НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ И.А. Левшов (г. Кемерово).....	109
ЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ОЦЕНКА И ПРОГНОЗ Э.М. Лубкова (г. Кемерово).....	112
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В.Н. Любосеева (г. Кемерово).....	115
ТАМОЖЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ Д.В. Мажаева, Т.С. Шаляпина (г. Прокопьевск).....	120

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ШАХТОУПРАВЛЕНИЕ КАРАГАЙЛИНСКОЕ»	
В.В. Маркова, М.А. Курашова (г. Прокопьевск).....	123
ВНЕДРЕНИЕ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	
Д.А. Матюнина (г. Москва).....	127
МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ	
С.Ю. Носаль (г. Москва).....	132
КАЧЕСТВО БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	
А.А. Нугербекова (г. Семей, Республика Казахстан).....	136
НАЛОГИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	
О.С. Осипова (г. Кемерово).....	140
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
А.Д. Пахомова (г. Москва).....	144
ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
В.А. Петрова (г. Москва).....	148
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ШПИОНАЖ КАК МЕТОД НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ	
Н.А. Писаренко (г. Кемерово).....	152
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Т.А. Понкратова, Ю.В. Козлова (г. Кемерово).....	155
ФИНАНСОВЫЕ УГРОЗЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЗИАТСКО- ТИХООКЕАНСКОГО БАНКА (ПАО)	
А.Н. Редлих (г. Прокопьевск).....	158
ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ КАК СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ	
Д.И. Семина, М.И. Семина (г. Кемерово).....	161

<p>ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «УК «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» ФИЛИАЛ «ТАЛДИНСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ»</p> <p>К.Н. Склярова (г. Прокопьевск).....</p>	165
<p>К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</p> <p>Е.В. Слесаренко, Е.С. Пушкарева, К.В. Саркисян (г. Кемерово).....</p>	169
<p>УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: ДЕЙСТВИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ</p> <p>А.Ю. Служаева (г. Кемерово).....</p>	174
<p>ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ПО АДАптиРОВАННОЙ К РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ МЕТОДИКЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «ОРИОН»</p> <p>А.А. Соколова (г. Кемерово).....</p>	177
<p>КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: УГРОЗЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ</p> <p>Л.М. Соловьева (г. Новосибирск).....</p>	182
<p>СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</p> <p>Д.С. Степанова, С.М. Бугрова (г. Кемерово).....</p>	185
<p>РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ</p> <p>И.Н. Третьякова, Л.Л. Черненкова (г. Кемерово).....</p>	187
<p>ВОПРОСЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ</p> <p>В.В. Тумашова, Т.А. Понкратова (г. Кемерово).....</p>	192
<p>УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</p> <p>О.В. Шевкина (г. Кемерово).....</p>	196
<p>УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИЕЙ И МЕХАНИЗМЫ САМОРЕГУЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ</p> <p>Л.Г. Шутько (г. Кемерово).....</p>	200
<p>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</p> <p>Ю.А. Шушакова (г. Прокопьевск).....</p>	205

Научное издание

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

*Сборник материалов
II Всероссийской научно-практической конференции
студентов, магистрантов, аспирантов,
научно-педагогических работников и специалистов
в области антимонопольного регулирования
(Кемерово, 15-16 октября 2019 г.)*

Печатается в авторской редакции

Подписано в печать 04.10.2019. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 13,3
Тираж 100 экз. Заказ .
КузГТУ, 650000, Кемерово, ул. Весенняя, 28
Издательский центр УИП КузГТУ, 650000, Кемерово, ул. Д. Бедного, 4 а.