

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ XV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 МАРТА 2018 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2018**

УДК 001.1
ББК 60
С56

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

С56

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ: сборник статей XV Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – 398 с.

ISBN 978-5-907046-84-9

Настоящий сборник составлен по материалам XV Международной научно-практической конференции «**Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации**», состоявшейся 25 марта 2018 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** и зарегистрированы в наукометрической базе **РИНЦ** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018
© Коллектив авторов, 2018

ISBN 978-5-907046-84-9

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	14
РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО В СТАБИЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КУРКИНА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА	15
УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ РФ КУРКИНА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА	18
МЕНЕДЖМЕНТ	21
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРАВОСЛАВНОЙ ГИМНАЗИИ ГЛУХАРЕВА В.Д.	22
НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ: КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ СОЛОВЕЙ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, САХНО ЕВГЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА, КРАВЧЕНКО ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА	25
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТА МОХНЕНКО Б. П.	29
УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ КОНФЛИКТАМИ В КОРПОРАЦИИ ЕГОРОВА Д.Р.	32
МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА, КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ МАТВЕЕВА НАДЕЖДА СЕРГЕЕВНА, АРИСТОВ МИХАИЛ РОМАНОВИЧ	35
ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ КОЛОМЫЦ ОКСАНА НИКОЛАЕВНА, НИЖЕЛЬСКАЯ КРИСТИНА ОЛЕГОВНА	38
РЕСУРСЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ ПРОДУКТОМ: КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД БЕЛОВА СВЕТЛАНА КОНСТАНТИНОВНА, БУРАКОВА МАРГАРИТА ГЕННАДЬЕВНА, ДАВЫДОВ ИЛЕЛЬ МАШЛАХОВИЧ	42
МАРКЕТИНГ	51
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРОДУКТА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ИКЕА) МЕЛЬНИКОВА ТАМАРА ИВАНОВНА, ПЛЮСНИНА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА, ГРИГОРЬЕВА ТАТЬЯНА ГРИГОРЬЕВНА, ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	52
ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЕМ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ГОСТИНИЦЫ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ УЛЬЯНОВА В. М.	57

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ МУСТАФИНА РОКСАНА РАШИДОВНА	60
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	63
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ ИВИШОВА ТАМАМ ФАРИЗ КЫЗЫ	64
УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ ЛЕЙМАН ТАТЬЯНА ИВАНОВНА, ШИМИН ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	67
АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ ШВЕЙЦЕР ГЕРМАН АЛЕКСАНДРОВИЧ	71
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ») СЕВЕК РУСЛАНА МОНГУШОВНА, СОЯН АЙ-СУУ ЧОЙГАН-ООЛОВНА, ИРГИТ АМИРА АРКАДЬЕВНА, ОСТАПЕНКО ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА	80
КРИПТОВАЛЮТА И ЕЁ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ МИРЕ ТАРАСОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ТУТУЕВА ОЛЬГА АНДРЕЕВНА	84
ПРИЧИНЫ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР» ПИЛИКИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, БЕЛОУС КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ	88
ПРЕДПРИЯТИЕ ПАО «ПОЧТА БАНК». АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПИЛИКИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, БЕЛОУС КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ, АНДРЕЕВ АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВИЧ, БЫЧИХИНА АЛИНА ВАСИЛЬЕВНА	93
ВЛИЯНИЕ ПРИБЫЛИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕГОРОВ АРТЁМ СЕРГЕЕВИЧ, СИЛКИНА НАТАЛЬЯ ГЕОРГИЕВНА	99
ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СУЩНОСТЬ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИХСАНОВА ЛИЛИАНА РЕНАТОВНА, ДУВАЛОВА ЭЛЬВИРА ПЕТРОВНА, ГАБДУЛБАРОВА АЛИЯ АЗАТОВНА,	102
ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ТОКТОСУНОВА Ч.Т., ЖУМАЛИЕВА Ж.З.	107
ОЦЕНКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ КОЗНОВ АЛЕКСЕЙ БОРИСОВИЧ	110
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	113
МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРОЩЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ ПРОСВИРНИНА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА,	114

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЗАПОРОЖЦЕВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА, КОСТИНА ВИОЛЕТТА ВИТАЛЬЕВНА	118
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОД ЧЕЛМАКИНА ЛАРИСА АЛЕКСАНДРОВНА, ОРЕШКИНА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	122
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИК ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ АВТОРОВ УДОВЦЕВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА, САПРУНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА	128
АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ СРЕДСТВАМИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОЛОЩАПОВА ЛЮДМИЛА ВЯЧЕСЛАВОВНА, КРАСНОВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА, ЧИНЯКОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА	132
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ЛИТУНОВСКАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	135
ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И СОСТАВ РОДИОНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	138
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ	141
АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА И ЕГО МЕСТО В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЕМЧЕНКО АЛИНА АЛЕКСЕЕВНА, БЕЛОУСОВА ЕЛИЗАВЕТА НИКОЛАЕВНА, ЩЕРБАКОВА АЛИНА ЕВГЕНЬЕВНА	142
НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОРОХИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА	145
НАЛОГОВЫЙ РИСК КАК ЧАСТЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПОЛИНСКАЯ М.В., ЛЕОНОВИЧ А.М., ПОКУСАЕВ В.Ю.....	148
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПОЛИНСКАЯ МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, МЕТЕЛЬСКАЯ ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА.....	152
СТРАХОВАНИЕ	155
РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В НАКОПЛЕНИИ КОММУНИКАЦИОННОГО КАПИТАЛА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ ЦВЕТКОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА.....	156
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	164
ОРГАНИЗАЦИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ НОВРУЗОВ САМИР САРДАР	165

ФОНДОВАЯ БИРЖА НОВРУЗОВ САМИР САРДАР	170
РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАН ГУСЕЙНОВА НИСА МУБАРИЗ КЫЗЫ, ЧЕПУРКО ГАЛИНА ВИКТОРОВНА	175
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ УСОВ РУСЛАН СЕРГЕЕВИЧ	178
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ФИРСОВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	181
МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ ПОЛЕССКАЯ ОЛЬГА ПЕТРОВНА, СИДОРОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА.....	184
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	188
ЗОНАЛЬНАЯ СХЕМА РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) ДАЯНОВА ГАЛИНА ИВАНОВНА,	189
СТРУКТУРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ЕЁ СОЦИАЛЬНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РОЩИНА НИКОЛАЙ ВИКТОРОВИЧ, РОЩИНА ГАЛИНА ОВСЕПОВНА	195
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ МЕШКОВ ДЕНИС НИКОЛАЕВИЧ, КРАСНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	198
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РАВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ОРЛОВ СТАНИСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ, АГАЕВ ЭЛЬНУР СЕЙФАДДИН ОГЛЫ, УРАЗАЛИЕВ РУСЛАН АЛЬБЕРТОВИЧ	201
МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО КАЧЕСТВА И УРОВНЯ ЖИЗНИ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ТРОШКОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА	205
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	209
ПРОВЕДЕНИЕ ISO КАК НОВАЯ ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СТАРТАП-ПРОЕКТЫ ПРАХТ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	210
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРИНА ИРИНА АЛЕКСЕЕВНА.....	213
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ЖДАНКО ВАДИМ БОРИСОВИЧ, ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА	216

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ИТ-КОМПАНИЙ ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА, ВАСИЛЬКОВА КРИСТИНА КОНСТАНТИНОВНА.....	220
СУЩНОСТЬ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА, САПРЫКИН ИВАН ИВАНОВИЧ	223
ОПТИМИЗАЦИЯ ОСНАЩЕНИЯ СКЛАДА С ПОЗИЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА НЕВЕРОВА ЕВГЕНИЯ ВАЛЕНТИНОВНА, ЧЕЧЕНИНА ОЛЬГА ЯРОСЛАВОВНА	226
ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, КАК ОСНОВНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДОХОДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ЗЕНИТ ДВ» ЖАРОВА ПОЛИНА СЕРГЕЕВНА.....	229
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ВНЕДРЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ЧЕРЕПАНОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА, МАХИНОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА.....	235
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	241
ИНФЛЯЦИЯ КАК НЕИЗБЕЖНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ГЛУБИННЫХ ПРОЦЕССОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КОБЫЛИНА ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА, КАРАМЫШЕВА АННА ПАВЛОВНА	242
РОСТ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА МАХАНЬКО ГАЛИНА ВАЛЕНТИНОВНА, КУЛИШ НАТАЛЬЯ ЛЕОНИДОВНА, ДОЛОТОВА АЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА.....	248
ОСОБЕННОСТИ КАТЕГОРИИ БЕДНОСТИ И НЕРАВЕНСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ЛУЗГИНА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА, КУЦЕНКО АНГЕЛИНА ИГОРЕВНА, ВЕБЕР АННА АЛЕКСАНДРОВНА	254
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	257
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ЛУНЕВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА, ВЕТРОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА, ЕРЕМЕНКО МАРИЯ СЕРГЕЕВНА.....	258
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	261
ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЧАСТЛИВЕНКО ТАМАРА ВИКТОРОВНА, ЕРЫШОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, МЕТАСОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА	262
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ БАШКАТОВ ДМИТРИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ,	269

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕРЫ ПО ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ДОЦЕНКО АННА НИКОЛАЕВНА, ФИРСОВ ИВАН АНАТОЛЬЕВИЧ.....	272
ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ШЕВЧЕНКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, ЭЛЬСЧУКАЕВ ХАМЗАТ ХАС-МАГОМЕДОВИЧ.....	276
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК ШЕВЧЕНКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, ВАХИДОВ ИСЛАМ ШЕРВАНИЕВИЧ.....	279
МОНИТОРИНГ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОКАРЬ ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА, НАУМОВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА.....	282
КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ШИРОКОВА ОЛЬГА ИГОРЕВНА.....	285
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ.....	288
МОНИТОРИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЧЕЛЕБИЙ Р.А., ЗАЙЦЕВА М.В.....	289
МОДЕЛИ И ЧИСЛЕННЫЕ АЛГОРИТМЫ ОЦЕНКИ РИСКА НАДЕЖНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОДНО- И МНОГОПРОДУКТОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НИКИФОРОВА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ШАБАЛИНА УСТИНЯ МИХАЙЛОВНА.....	292
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ.....	300
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОРОТНЕВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА.....	301
УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, САЛЧАК БАЙЛАК АРТЕМОВНА.....	305
МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, МАМБЫШТАЙ ОЛЧА ЭРЕС-ООЛОВНА.....	309
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, МОНГУШ ЛИАНА ОЛЕГОВНА.....	312
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБУЧЕНИИ И РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ КУЗНЕЦОВА ОКСАНА ВАСИЛЬЕВНА.....	315
АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ЛИКВИДНОСТИ АКТИВОВ КИРИЛЛОВ НИКИТА ОЛЕГОВИЧ, ЦИРКЕЛЬ ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	319

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЧУДНЫХ ЛЮДМИЛА ОЛЕГОВНА, СОЛЯНИКОВА ЯНА ОЛЕГОВНА.....	323
ПОИСК ФИНАНСОВ И ИНВЕСТИЦИЙ МОЛОДЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БИЗНЕС ПРОЕКТОВ ЦВЕТОВ ВЯЧЕСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ	326
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ И В РЕГИОНАХ САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА, БАРАНОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА.....	329
ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ СИЛАЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА, ЗИКИРОВА ШАХЛО СОБИРОВНА	332
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ АЛИЕВА ПЕТИМАТ МАУЛЕТОВНА	335
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН И АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО ИЗМЕНЕНИЙ ЕГОРУШКИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА, КОРНЕВА АРИНА КОНСТАНТИНОВНА	341
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ И ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА, МИНАЕВА ОКСАНА ВАСИЛЬЕВНА.....	345
СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРЕНКО ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА	349
АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЧАН ЕКАТЕРИНА ТХАНГ	355
СОСТОЯНИЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ЕАЭС БЕКТУРОВА ДАМИРА АСАНОВНА	361
О ВЛИЯНИИ ВИЗУАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ САЙТА ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНА НА КОНВЕРСИЮ ФЕДЯНИН МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ	364
СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ: ОЦЕНКА ПОСТУПЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КЛИМОВА ВАЛЕНТИНА ЮРЬЕВНА	369
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЧАСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ЛОСЕВА АЛЛА СЕРГЕЕВНА, ЧЕРНОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА.....	373

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОБЕСПЧЕНИЕ ДАННЫМИ О МЕСТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЛОКАЛЬНЫХ КОНФЛИКТОВ ПАВЛОВ ЮРИЙ ЮРЬЕВИЧ	377
ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ ЧЕПУРКО ГАЛИНА ВИКТОРОВНА, САЛПАГАРОВА ФАТИМА ИБРАГИМОВНА.....	381
ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ ЗИКИРОВА ШАХЛО СОБИРОВНА, ВИНОГРАДОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА.....	384
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ БУЙМОВ ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ,	387
ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЕ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ОРЛОВ СТАНИСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ, КЛИМОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА, РЕШЕТНИКОВ РОМАН АЛЕКСАНДРОВИЧ	390
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ	394
ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА НА СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОДЫКИН АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ	395

РЕШЕНИЕ
о проведении
25.03.2018 г.

XV Международной научно-практической конференции
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ»

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Международного центра научного сотрудничества «Наука и Просвещение»

1. **Цель конференции** – содействие интеграции российской науки в мировое информационное научное пространство, распространение научных и практических достижений в различных областях науки, поддержка высоких стандартов публикаций, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. **Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конкурса) в лице:**

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»

4) **Бабанова Юлия Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»

6) **Баженова Ольга Прокопьевна** – доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»

7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»

8) **Бузни Артемий Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления

9) **Буров Александр Эдуардович** – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
- 16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 19) **Казданян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения
- 20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и криминологии ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
- 27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)
- 28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова
- 29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

33) **Оробец Владимир Александрович** – доктор ветеринарных наук, профессор, зав. кафедрой терапии и фармакологии ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

35) **Пырков Вячеслав Евгеньевич** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики математического образования ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

37) **Семенова Лидия Эдуардовна** – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры классической и практической психологии Нижегородского государственного педагогического университета имени Козьмы Минина (Мининский университет)

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

39) **Фионова Людмила Римовна** – доктор технических наук, профессор, декан факультета вычислительной техники ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

40) **Чистов Владимир Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и практической психологии Казахского государственного женского педагогического университета (Республика Казахстан. г. Алматы)

41) **Швец Ирина Михайловна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор каф. Биофизики Института биологии и биомедицины ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный университет»

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович

Директор
МЦНС «Наука и Просвещение»
к.э.н. Гуляев Г.Ю.



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330

РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО В СТАБИЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КУРКИНА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА

Студент Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета

Научный руководитель: Егоров Владимир Александрович,
старший преподаватель.

Аннотация: Антикризисный управляющий – менеджер высочайшего класса, который может провести анализ бизнеса, выявить слабые и сильные места и выработать ряд мероприятий, позволяющих собственнику выйти из кризиса с минимальными потерями.

Ключевые слова: Кризис, управление, деятельность, меры, условия, система.

ROLE OF THE ANTI-CRISIS MANAGER IN STABILIZING THE ENTERPRISE

Abstract: An anti-crisis manager is a manager of the highest class who can conduct business analysis, identify weak and strong places and develop a number of measures that allow the owner to get out of the crisis with minimal losses.

Keywords: crisis, management, activity, measures, conditions, system.

Антикризисное управление – это процесс реализации форм, методов и процедур, которые направлены на социально-экономическое выздоровление финансово-хозяйственной функции индивидуального предпринимателя, предприятия, отрасли, создание и развитие условий для выхода из кризисного положения. Самыми распространенными кризисами, которым подвергается финансово-хозяйственная функция субъектов экономики, считаются стратегический кризис, тактический кризис и кризис платежеспособности. Причинным моментом всех кризисов выступает управление как правило оно неадекватное, непрофессиональное, злоупотребление или откровенные мошеннические действия в результате коррупции или рейдерства, манипуляций, действий по сговору, кража, действия, направленные на преследование целей за пределами задач проекта такого как государство, министерства, корпорация, фирма, учреждение.

Антикризисное управление базируется на сочетании общих и особенных принципов. Общие принципы имеют два уровня проявления. На первом – реализуются принципы управления системами любой природы. На втором – принципы управления организационными системами, т.е. системами, в которых субъектом и объектом воздействия выступают люди, коллективы людей. [1, С.183]

Безусловно, антикризисный управляющий – это профессиональный экономист высокого класса, который может провести анализ ситуации рынка, определить слабые и сильные аспекты и выработать ряд мероприятий, позволяющих субъекту выйти из кризисной ситуации с минимальными затратами. По решению суда антикризисный управляющий пытается спасти предприятие, находящееся в состоянии банкротства. С одной стороны, этот специалист должен ликвидировать задолженность перед кредиторами, а с другой - помочь предприятию «встать на ноги», позаботиться о сотрудниках и сохранении промышленного потенциала. Если же предприятие не подлежит восстановлению, управляющий должен выгодно продать и за счет вырученных средств расплатиться с долгами. Найти выход из сложной ситуации может только высокопрофессиональный экономист-управленец. Работать ему часто прихо-

дится во враждебной среде, где конфликт накален до предела. Долги, недовольные рабочие, скрытая война с теми, кто довел предприятие до банкротства, - обычная ситуация. Профессия потребует не только глубоких знаний экономики, финансов, менеджмента, но и смелости.

Антикризисные управляющие выполняют следующие функции:

1. установление и уведомление выявленных кредиторов должника о возбуждении процедуры банкротства;
2. проведение анализа финансового состояния должника;
3. определение наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства;
4. получение и рассмотрение установленных требований кредиторов;

Профессия считается чрезвычайно престижной. Услуги опытного специалиста всегда востребованы. Кредиторы, довольные результатом работы управляющего, советуют обратиться к нему знакомым, попавшим в похожую ситуацию. Владельцы предприятий, испуганные перспективой потерять свой бизнес, на вознаграждение обычно не скупаются. Обновленная компания, поправив свои дела, в конечном итоге создаст новые рабочие места. А специалист, спасший не одно предприятие от полного разорения и закрытия, может рассчитывать на продолжение успешной карьеры.[2]

Возможные трудности, с которыми может столкнуться успешный кандидат, – это, во-первых, сопротивление среды и активное противодействие его начинаниям и идеям, заведомо ложное истолкование информации и неточная ее подача как внутри предприятия, так и во внешней среде. Во-вторых, возможен саботаж потенциальных подчиненных, отказ от повиновения, что может привести к конфликтам и хаосу.

Антикризисный управляющий – профессия не для сентиментальных людей. Процедуры финансового оздоровления предусматривают жесткие решения и действия в отношении предприятия и его сотрудников. За сухой фразой «снижение издержек» стоит сокращение зарплат, урезание социальных выплат и, наконец, увольнение лишнего персонала. Это особенно сложно, если предприятие, куда назначен антикризисный управляющий, градообразующее, то есть от него зависит финансирование школ, детских садов, коммунальных служб и поликлиник. По мнению, ряда последователей Финка, хроническая фаза кризиса может продолжаться почти бесконечно, и задача кризис-менеджера - постараться свести ее продолжительность к минимуму.[3] Нередко необходимы революционные действия, которые позволят организации совершить рывок на пути выздоровления. Такими задачами могут стать: ликвидация юридического лица, но не бизнеса, что является благополучным результатом выхода из кризиса, поиск и формирование кортежа новых решений, в виде привлечения капитала, репозиционирования, реинжиниринга.

Фаза разрешения кризиса. Это последняя фаза, когда общее состояние «больного» идет на улучшение. В данной стадии аномалии выявлены, и основная задача кризис-менеджера - быстро обрести контроль и вычислить наиболее прямой и целесообразный маршрут к достижению благоприятного разрешения кризиса. Но необходимо иметь в виду, что кризисы исторически развиваются циклическим способом, и пострадавший от кризиса почти всегда вынужден бороться сразу с несколькими кризисами или их последствиями одновременно. Завершающая стадия этого кризиса - продромальный индикатор новых неблагоприятных событий. Вот почему совершенно необходимо уметь выявить настоящий - исходный - кризис. Потому что «кризис не приходит один, он непременно влечет за собой цепочку неблагоприятных событий».[4]

Цель антикризисного управляющего состоит в том, чтобы повернуть экстремальную ситуацию на выход в виде качественно иного уровня развития финансово-хозяйственной деятельности экономического агента. Но поскольку кризис порождает множество неблагоприятных последующих событий, задачей антикризисного менеджера также является предотвращение данных последствий. Именно эта четвертая - и окончательная - фаза должна быть целью регулирования кризиса в течение предшествующих трех стадий. Таким образом, основой успешного проведения антикризисных мероприятий на предприятии является своевременная реакция руководства компании и антикризисных управляющих на все изменения в компании. Именно правильно поставленные задачи для антикризисных менеджеров в каждую из кризисных фаз развития компании помогут ей в преодолении кризиса и продолжении

стабильного, устойчивого функционирования.

Список литературы

1. Ишбульдина Р.Р., Егоров В.А. Принципы антикризисного управления экономикой региона // Научные преобразования в эпоху глобализации / Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 182-184.
2. Тимонин Г. И. Антикризисные управляющие в современных предприятиях. – СПб. 2013. – С. 58.
3. Дорофеев О. Т. Антикризисный менеджмент. – М., 2016. – С. 44.
4. Майкли Д. О методах и методике антикризисных программ / Biodat // Центр экономических исследований Бостонского университета.

УДК 330

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ РФ

КУРКИНА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА

Студент Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета

Научный руководитель: Егоров Владимир Александрович, старший преподаватель.
г. Стерлитамак, Россия.**Аннотация:** В статье рассматриваются теоретические основы государственной и муниципальной собственности в субъектах РФ.**Ключевые слова:** управление, собственность, имущество, субъект РФ, муниципалитет.**MANAGEMENT OF STATE AND MUNICIPAL PROPERTY OF RF SUBJECTS****Kurkina Tatiana Andreevna****Scientific adviser: Egorov Vladimir Alexandrovich****Abstract:** The article examines the theoretical foundations of state and municipal property in the subjects of the Russian Federation.**Key words:** management, property, property, subject of the Russian Federation, municipality.

Ключевым аспектом экономических реформ в России является деятельность по созданию и нормативному закреплению различных видов собственности. В нормативно-правовой базе даётся определение понятию «собственность»: «Собственность – принадлежность вещей, материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела, передела объектов собственности» [1]. Данное понятие неразрывно связано с юридическим понятием «права собственности», содержанием которого составляют принадлежащие собственнику правомочия: владения, пользования и распоряжения.

Государственная собственность в Российской Федерации – имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта РФ) [1].

Содержание права государственной собственности характеризуется в принципе теми же чертами, что и право собственности вообще. Это вытекает из общего конституционного положения, согласно которому права всех собственников в Российской Федерации признаются равными (ст. 8 Конституции РФ). Гражданско-правовое регулирование отношений собственности с участием субъектов права государственной собственности имеет место во всех случаях, когда указанные субъекты действуют в соответствующих правоотношениях на началах равенства, т.е. не пользуются своими властными полномочиями (ст. 124 ГК РФ). Содержание правомочий у субъектов права государственной собственности не-

одинаково. Если в федеральной государственной собственности (т.е. у Российской Федерации в целом) может находиться любое имущество, то в государственной собственности субъекта РФ - только такое имущество, которое не включает в себя объекты исключительной федеральной собственности.

Субъектами права государственной собственности выступают:

1. Российская Федерация в целом;

2. субъект Российской Федерации.

Объектом права государственной собственности выступает:

1. имущество, находящееся в федеральной собственности;

2. имущество, находящееся в собственности субъектов РФ.

Оно закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение (п. 4 ст. 214 ГК РФ). Кроме того, право государственной собственности распространяется на землю и иные природные ресурсы, в отношении которых прочие субъекты права (граждане, юридические лица либо муниципальные образования) не имеют доказательств права собственности (п. 2 ст. 214 ГК РФ).

Муниципальная собственность не является разновидностью государственной собственности. Это самостоятельная форма собственности. В состав муниципальной собственности входит имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям [2].

Муниципальная собственность – это собственность муниципальных образований. Субъектами права собственности являются муниципальные образования. Муниципальное образование – городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения, иная населенная территория, в пределах которых осуществляется местное самоуправление, именуется муниципальной собственностью, бюджет и выборные органы местного самоуправления. По аналогии с государственным имуществом, вся масса имущества, находящегося в муниципальной собственности, распадается на две части: имущество, закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями на праве хозяйственного ведения или оперативного управления; муниципальное казенное имущество, состоящее из: средств местного бюджета; иного муниципального имущества, не закрепленного за муниципальными предприятиями и учреждениями.

Входя составной частью в сферу публичной собственности, муниципальная собственность не тождественна государственной и не признается ее разновидностью, хотя во многом и схожа с последней. Муниципальная собственность обеспечивает экономическую самостоятельность муниципального образования и направлена на решение задач местного уровня, на обеспечение общественных потребностей населения соответствующей территории. На современном этапе развития Российского государства проблема правового регулирования права собственности и отдельных ее разновидностей является одним из самых сложных вопросов отечественной правовой науки. Такое положение вызвано многими факторами. Во-первых, до сих пор не решен вопрос о задачах, функциях органов государственной власти. Следовательно, не определен объем имущества, которое должно принадлежать публично-правовым образованиям нашей страны, и в том числе субъектам Российской Федерации. Во-вторых, в рамках действующей системы публичной власти не определены оптимальный перечень полномочий каждого ее уровня и объекты, которые для реализации данных полномочий необходимы. В-третьих, нет согласия по вопросу о месте права государственной собственности, включая право государственной собственности субъектов Российской Федерации в системе гражданского права. Специфичность права региональной собственности, очевидно, вытекает из положения субъектов Российской Федерации в системе органов власти, действующей в Российской Федерации. Органы власти российских регионов, очевидно, входят в систему государственной власти Российской Федерации. Тем самым можно подчеркнуть, что право собственности субъектов Российской Федерации носит целевой характер, а самостоятельность субъектов Российской Федерации в вопросах осуществления права собственности чрезвычайно ограничена [3].

От имени РФ и субъектов РФ права собственника осуществляют соответствующие органы государственной власти в пределах их компетенции. От имени муниципальных образований права по вла-

дению, пользованию и распоряжению муниципальной собственностью осуществляют органы местного самоуправления.[4] Органы местного самоуправления получили статус равноправного субъекта правовых, экономических, социальных отношений с другими органами государственной власти и управления, хозяйствующими субъектами и соответственно должны выполнять возложенные на них функции, что невозможно без наличия муниципальной собственности. Таким образом, государственная собственность – это имущество, которое принадлежит на праве собственности Российской Федерации и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам. К муниципальной собственности относится собственность муниципальных образований.

Список литературы

1. Муравченко В.Б. Правовое регулирование муниципальной службы различными отраслями права // Черные дыры в Российском законодательстве. – 2012. – № 3.
2. Муравченко В.Б. Правовая регламентация субъектами Российской Федерации муниципальной службы. – Омск, 2015.
3. Кураева И.Э. Институт муниципальной службы в политической системе общества // Вопросы правоведения. – 2012. – № 1.
4. Журавлева Г.П. Экономическая теория/Экономика. URL: [http://edu.tltsu.ru/er/book_view.php]

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 334.021

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРАВОСЛАВНОЙ ГИМНАЗИИ

ГЛУХАРЕВА В.Д.

Председатель Совета гимназии
ЧОУ гимназия во имя Святителя Николая Чудотворца г. Сургута

Аннотация: Статья посвящена исследованию возможностей бизнес-планирования в управлении православной общеобразовательной организацией. Рассматриваются ключевые разделы бизнес-плана, реализуемого на базе православной гимназии. Раскрываются особенности внедрения экономических механизмов в православной образовательной среде.

Ключевые слова: бизнес-планирование, бизнес-план, менеджмент организации, риски планирования, православная гимназия.

EXTRACURRICULAR SPORTS ACTIVITIES IN THE SPIRITUAL AND MORAL DEVELOPMENT OF STUDENTS

Glukhareva V.D.

Abstract: The article is devoted to the study of the possibilities of business planning in the management of an Orthodox general education organization. The key sections of the business plan realized on the basis of the Orthodox gymnasium are considered. The peculiarities of the introduction of economic mechanisms in the Orthodox educational environment are revealed.

Keywords: business planning, business plan, organization management, planning risks, orthodox gymnasium.

Современные условия рынка диктуют новые требования к составлению бизнес-плана, который начинает прочно входить в финансово-хозяйственную деятельность православного общеобразовательного учреждения. Остаться конкурентоспособным на рынке образовательных услуг, где предложение не уступает спросу, за счёт появления многочисленных частных школ, прогимназий, пансионатов альтернативных государственному сектору в общем образовании, позволит составление краткосрочного (на один год) и долгосрочного (на перспективу) бизнес-планов. Данный документ является не просто сметой доходов и расходов православной гимназии, а комплексным исследованием ситуации на рынке образовательных услуг, определяющим вектор прогрессивного движения православного образования к привлекательности и предпочтительности в глазах основного потребителя - детей и их родителей. Рассмотрим ключевые разделы, которые необходимо отразить при составлении бизнес-плана ЧОУ гимназии во имя Святителя Николая Чудотворца на новый учебный год и долгосрочную перспективу.

О необходимости планирования при управлении общеобразовательной организацией говорят Я.Н. Белик, А.А. Ващенко и др. [1; 3]. При этом речь не идёт о бизнес-планировании в системе образования. Проблемам бизнес-планирования работы организации на современном этапе посвятили свои научные работы Л.Н. Борисоглебская, И.А. Липсиц и др. [2; 4], но указанные авторы не рассматривают данное явление применительно к образовательным учреждениям. Только Р.В. Никонов упоминает о возможности применения бизнес-планирования в качестве инструмента продвижения образовательных услуг [5]. Таким образом, наше исследование призвано объединить различные научные направления для решения обозначенной проблемы: внедрения бизнес-планирования в управление православным

общеобразовательным учреждением и построения эффективно функционирующей модели бизнес-плана православной гимназии с трёхлетней перспективой действия.

Во-первых, если представить православное образование как единый целостный проект, реализуемый на базе ЧОУ гимназии во имя Святителя Николая Чудотворца г. Сургута, следует выделить в качестве отдельной главы своеобразное резюме проекта, где указываются цели, сроки реализации, источники финансирования и совокупность расходной стоимости (то есть классическая доходно-расходная часть), а также предполагаемые выгоды и риски. Здесь мы видим результат поисков путей оптимизации текущих расходов в той части статей, которые позволяют оставить сэкономленные средства на счетах образовательного учреждения; поиск новых источников доходов, включающий в себя привлечение заинтересованных лиц (спонсоров) к развитию духовно-нравственного воспитания в г. Сургуте, расширение дополнительных образовательных услуг и формирование в гимназии социально-гуманитарного профиля для подготовки будущих выпускников к получению высшего образования как в духовных семинариях и академиях, так и в светских вузах гуманитарной направленности; проведение широкомасштабных благотворительных акций в сотрудничестве с социальными партнёрами гимназии, включая приход собора Преображения Господня г. Сургута, активное участие педагогического коллектива в привлечении грантов различного уровня за инновационную деятельность в области педагогической науки. Отдельного изучения требуют выгоды проекта обучения детей в православном общеобразовательном учреждении, не только материальные, но и социальные, такие как воспитание достойного и компетентного гражданина России, от получения которого выгодоприобретателем будет уже не только сам выпускник, но и государство и общество в целом. Риски могут заключаться в сокращении притока поступающих, а, следовательно, сокращении количества учебных часов и штата сотрудников. К иной группе рисков может относиться попадание в православную образовательную среду ребёнка, чуждого по своему духу религиозному воспитанию, и от этого небрежно относящегося как к взглядам окружающих, так и к материальному имуществу гимназии.

Во-вторых, бизнес-план должен содержать подробное описание образовательных услуг, как основных, финансируемых из внешних источников, так и дополнительных, оказание которых обучающемуся является результатом свободного выбора родителей. Виды и стоимость услуг, ожидаемый конечный продукт, полезный для ребёнка, требования к контролю качества, полная нормативно-правовая база, в соответствии с которой оказывается та или иная услуга - всё это должно найти отражение во второй главе бизнес-плана. В современных условиях, когда демографическая яма миновала систему образования, что в сочетании с проводимой Министерством образования и науки РФ политикой очистки образовательного пространства страны от неэффективных вузов и их филиалов, вызывает оправданные опасения родителей о том, поступит ли их ребёнок в вуз, чтобы получить достойное профессиональное образование, православная гимназия должна реагировать на вызовы современности. А значит, дополнительные образовательные услуги должны быть, прежде всего, направлены на формирование личности обучающегося как компетентного специалиста, овладевшего набором универсальных учебных действий. Средства родителей, оплативших предложенные услуги, не должны пропасть напрасно, а напротив, послужат развитию личности их ребёнка. Поскольку созидать компетентностный план личности обучающегося должны опытные, высококвалифицированные специалисты, во второй главе бизнес-плана отдельным пунктом отражается характеристика каждого педагога, участвующего напрямую в процессе оказания дополнительных образовательных услуг. В характеристике указываются столь важные параметры, как уровень образования (включая название вуза, который окончил педагог, чтобы родители смогли оценить его престижность), наличие учёной степени и учёного звания, почётного звания, профессиональных наград, квалификационной категории, стаж работы в должности, победы в конкурсах профессионального мастерства, участие в экспертных комиссиях различного уровня.

В-третьих, в бизнес-плане православной гимназии в обязательном порядке необходима глава, которая обычно игнорируется при прогнозах развития образовательного учреждения на ближайшую перспективу. Речь идёт об анализе рынка образовательных услуг в городе. Чтобы стать достойным выбором обучающихся, гимназия должна оценить своих потенциальных соперников: может ли другая школа предложить поступающим нечто качественно более выгодное? Здесь оценивается объём рынка

образовательных услуг в городе, демографические показатели, потенциальная наполняемость школ, ценообразование и уровень цен у конкурентов, знание которых позволит сделать потребителям более выгодное предложение в условиях экономического кризиса. Здесь же находит отражение обоснования уникальных достоинств православного образования.

И наконец, четвёртая глава является маркетинговым планом продвижения уникальной образовательной среды православной гимназии на рынке, где ключевую роль играет грамотно составленная рекламная кампания. В современной экономике прочно вошли в моду такие термины, как «пиар» и «бренд». Православное образование является на фоне однородной массы городских школ несомненным брендом в той же степени, как можно назвать брендом военизированные, культурно-искусствоведческие, элитарно-интеллектуальные гимназии и лицеи. Но для «раскрутки» данного бренда нужна тщательно продуманная пиар-кампания, составлять план которой и реализовывать его может только профессионал. Как показало специально проведённое нами исследование, при опросе 100 случайных респондентов-жителей города Сургута, 28 из них вообще не знали, что в городе существует православное общеобразовательное учреждение, выдающее выпускникам аттестаты государственного образца, ещё 23 опрошенных были уверены, что православная гимназия - не общеобразовательная школа, выполняющая те же программы, как и любая другая, а закрытое конфессиональное учреждение, где обучают только будущих духовных лиц - священнослужителей и их будущих жён. Столь высокий процент (41%) людей, не информированных о подлинной сущности православной гимназии г. Сургута, позволяет сделать вывод, что в бизнес-план необходимо заложить средства на рекламную акцию, задействованными в которой будут городские средства массовой информации.

Таким образом, перспективный бизнес-план православной гимназии - это финансово-экономический документ, требующий при его составлении глубоких знаний ситуации на рынке образовательных услуг, и профессиональных навыков менеджера от руководства учреждения.

Список литературы

1. Белик, Я.Н. Новые подходы к планированию в образовательном учреждении / Я.Н. Белик, О.Н. Одинаева // Международный журнал экспериментального образования. – 2012. – №6. – С. 54-55.
2. Борисоглебская, Л.Н. Оценка рисков в бизнес-планировании при помощи бальной системы / Л.Н. Борисоглебская, Е.И. Масалов // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2012. – №4. – С. 20-24.
3. Ващенко, А.А. Модель развития частного образования в современных российских условиях / А.А. Ващенко, А.Л. Кузеванова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – №1 (22). – С. 136-142.
4. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
5. Никонов, Р.В. Бизнес-планирование как инструмент продвижения образовательных услуг образовательного учреждения / Р.В. Никонов // Гуманитарный вектор. Серия: Педагогика, психология. – 2011. – №1. – С. 69-72.

© В.Д. Глухарева, 2018

УДК 658.5

НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ: КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СОЛОВЕЙ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
САХНО ЕВГЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА,
КРАВЧЕНКО ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

студенты 3 курса НИУ «БелГУ»,

Аннотация: в данной статье предлагается понятие категорийного менеджмента; рассматриваются история и особенности данного понятия; определены стратегия и тактика управления товарным производством в розничной торговле, а также пути достижения эффективной деятельности торгового предприятия с помощью управления ассортиментом.

Ключевые слова: категорийный менеджмент, розничная торговля, товарные категории, стратегия и тактика развития.

NEW TECHNOLOGY MANAGEMENT: CATEGORY MANAGEMENT

Solovey Julia Aleksandrovna,
Sakhno Evgeniya Alekseevna,
Kravchenko Tatyana Vladimirovna

Abstract: this article proposes the concept of categorical management; examines the history and peculiarities of this concept; defines the strategy and tactics of commodity production management in retail trade, as well as ways to achieve effective activity of a trade enterprise by means of assortment management.

Key words: category management, retail, product categories, strategy and tactics development.

На этапе весьма бурного развития торговли важнейшим аспектом получения прибыли торговыми предприятиями является привлечение покупателей, а также оптимизация своей деятельности. Одним из наиболее важных и главных источников увеличения эффективности деятельности торгового предприятия является разработка и внедрение новых систем управления. Развитие рынка розничной торговли привело к усилению конкуренции, что привело как производителя, так и ритейлера осваивать новые подходы к управлению ассортиментом. Примером данной системы может послужить метод управления товарными категориями, а именно категорийный менеджмент.

В связи с тем, что ключевым фактором эффективной работы торгового подразделения является налаженная система управления товарным ассортиментом представителям российских компаний приходится прибегать к такому понятию как «категорийный менеджмент». В следствии этого у них возникает множество вопросов, начиная от составляющих самого понятия категорийный менеджмент применительно к российским условиям. Рассмотрение ключевых аспектов категорийного менеджмента, выделение его ключевой основы и является целью исследования.

Для начала рассмотрим историю возникновения категорийного менеджмента.

Как модель управления ассортиментом категорийный менеджмент возник в 80-х гг. XX века. Первым кто представил данную модель стал директор розничной сети Брайан Харрис в 1989 году. Его сеть «Schnucks» из Сент-Луиса (США) включала в себя 60 магазинов, которая стала сдавать позиции в

конкурентной борьбе. В связи с этим Брайан Харрис внедрил компьютерную программу «Аполлон», позволяющая рассчитывать оптимальный размер полочного пространства для каждого продукта в определенной категории. Это было новшество: обычно менеджеры супермаркетов распределяли приоритетные места на полках, руководствуясь своими личными предпочтениями или под влиянием поставщиков.

Все это привело к зарождению категорийного менеджмента в формате торговли «супермаркет», когда владельцы одного из магазинов выявили, что могут сгруппировать товары непривычным им способом и оценить ассортимент как продуктовое разнообразие с точки зрения потребителя, а не как набор отдельно продающихся товаров.

В Россию понятие «категорийный менеджмент» пришло в начале 2000 годов. В 2001 году был зафиксирован первый опыт совместной работы производителя и продавца (Рамстор и Gillette). Через несколько лет в сети магазинов Мосмарт, Лента, Перекресток, Магнит и другие получили большое распространение проекты управления товарными категориями.

И с тех пор категорийный менеджмент играет огромную роль в формировании взаимоотношений ритейлеров и производителей товаров народного потребления известных брендов.

В научной экономической литературе не выделяется определенного понятия «категорийный менеджмент». Автор большинства книг по маркетингу Снегирёва В. трактует категорийный менеджмент как «самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности по управлению торговым ассортиментом, направленной на развитие ассортимента в соответствии с объемом и структурой спроса, при наиболее эффективном использовании финансовых, материальных, информационных и трудовых ресурсов» [4, с. 19].

Представители Elestoool делают упор на процесс закупок торговым предприятием, при этом определяя категорийный менеджмент как концепцию ведения процессов, когда закупки разбиваются на отдельные группы аналогичных или связанных с ними продуктов (по товарным категориям) для консолидированного управления закупками, по категориям» [5].

Ссылаясь на данные Category Management Association (CMA), можно отметить, что категорийный менеджмент выступает совокупным непрерывным процессом между производителями и розничными продавцами для управления потребностями потребителя. При этом основной целью этого процесса является упрощение выбора товара и как следствие максимальное удовлетворение потребностей покупателя. Результатом процесса управления категориями является то, что сочетание ассортимента, цены и продвижения продукции на полке повышает роль категории с течением времени [6].

Отталкиваясь от мнения различных авторов следует отметить, что наблюдается разнородность подходов к трактовке «категорийный менеджмент». Все труды авторов сводятся к противоречиям.

Решающий шаг в организации категорийного менеджмента включает в себя разработку стратегии последнего и поиск ресурсов для ее реализации. На этом этапе для компании важно определить потребности, приоритеты, источники и бизнес-план в целом.

Стратегия развития товарной категории отражается в планах рационализации сбытовой политики предприятия. Именно с ее помощью обеспечивается стабильный приток денежных средств, который позволяет реализовывать стратегии более высокого уровня.

Основным этапом для формирования стратегии в товарной категории розничной торговли являются формирование основных целей и задач по оптимизации товарного ассортимента. Затем следует оценка существующих и разработка наиболее перспективных направлений развития, и разработка комплекса мероприятий, который позволит избежать отклонений ассортимента от структуры спроса. Заключительным этапом является определение и формирование способов финансирования категории на заданный период.

Ключевым принципом для разработки стратегии товарной категории является анализ стратегических характеристик товаров и их динамики. Данный принцип включает в себя несколько этапов.

На первом этапе определяется относительная доля товарооборота товарных позиций в структуре категории товаров, а также их динамические изменения.

Второй этап включает в себя определение роли отдельных товаров и товарных групп в создании

конкурентного преимущества между соперничающими сторонами.

Оценку инвестиционной привлекательности товарных позиций, определение времени ликвидации убыточных, непривлекательных товаров, товаров, не соответствующих формату торгового подразделения, затрагивает третий этап.

На четвертом этапе принимаются меры, направленные на развитие ключевых товарных позиций.

И, наконец, пятый этап направлен на разработку системы мер по оптимизации структуры категории.

Правильный подход поможет более точно выбрать методы рационализации структуры категории и наметить программу деятельности для каждого участника подготовки и принятия управленческого решения (табл. 1).

Таблица 1

Определение стратегий категорийного менеджмента

Стратегия	Определение
Увеличение покупательского потока	Привлечение покупателя в магазин для совершения покупок (учитываются продукты с высокой частотой покупок)
Увеличение средней покупки	Увеличение средней величины покупки в категории в категории (учитываются продукты с высокой долей лояльности и оборотом, большим количеством импульсивных покупок)
Увеличение прибыли	Увеличение валовой прибыли категории (учитываются продукты с высокой наценкой, лояльностью, оборотом и ценовой эластичностью)
Сохранение доли	Сохранение рыночной доли магазина на конкурентном рынке (учитываются продукты с низкой ценовой эластичностью)
Привлечение внимания	Удовлетворение потребности покупателя в инновационных и новых продуктах (учитываются сезонные продукты, позиции быстроразвивающихся сегментов категории)
Усиление имиджа	Создание благоприятного имиджа в глазах целевого покупателя в области цен, обслуживания и качества ассортимента

После обозначения стратегической цели следует определиться с тактикой. Другими словами, нужно понять, какие практические шаги следует совершить для того, чтобы достичь намеченных целей и планов.

Разработка и исполнение тактики категории есть ни что иное, как повседневная оперативная работа категорийного аппарата. В процессе формирования тактики образуется четыре направления:

- 1) определение какого-то конкретного ассортимента категории товаров;
- 2) формирование ценовой политики;
- 3) установление приемлемых методов продвижения;
- 4) выбор используемых методов в отношении выкладки и размещения товаров.

Работа над формированием эффективного ассортимента для наиболее привлекательной товарной позиции (рис.1).

Для выполнения плана на основе тактики необходимо предпринять три основных шага.

На первом шаге необходимо утвердить план мероприятий с производителем, дистрибьютором и сетью магазинов.

Во-вторых, нужно распределить обязанности между дистрибьютором, производителем и третьей стороной.

В-третьих, следует составить расписание по выполнению действий.

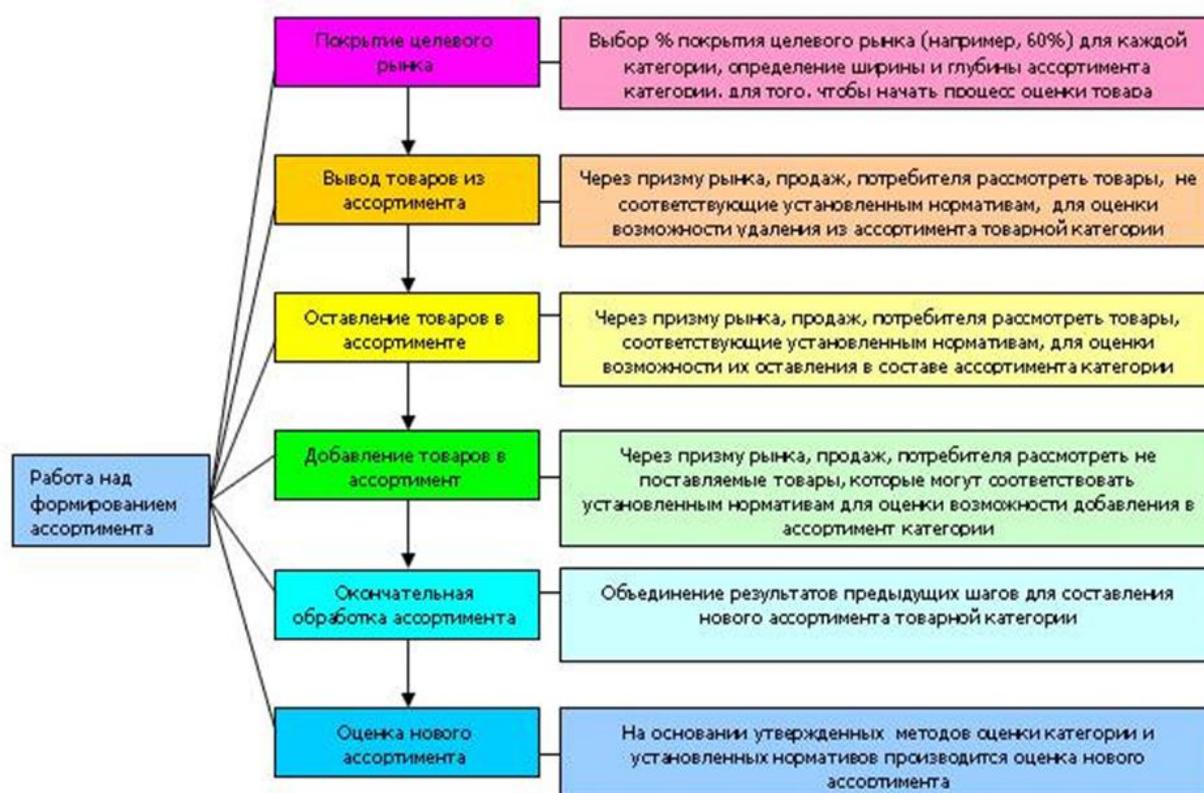


Рис. 1. Определение тактики категорийного менеджмента

Таким образом, можно сделать вывод о том, что категорийный менеджмент как технология управления товарным ассортиментом, применяет совокупность взаимосвязанных и целенаправленных тактических действий, которые касаются таких четырех точек притяжения торгового маркетинга как: мерчандайзинг, ценообразование, ассортимент и продвижение товаров. С помощью совместно принимаемых решений, согласованных с торговыми партнерами достигается выполнение выбранной стратегии в определенной товарной категории.

Список литературы

1. Буров В.П., Ломакин А.Л., Морошкин В.А. Технология менеджмента: учеб. Пособие. М.: МЭЛИ, 2016.
2. Войцеховский О. Толковый словарь «нового ритейла»: Категорийный менеджмент. [Электронный ресурс]: режим доступа <http://retail.ru/biblio/category01>.
3. Категорийный менеджмент: теория и практика в России. [Электронный ресурс]: режим доступа <http://ecr-all.org/wp-content/uploads/2015/09/catman-ecrrus.pdf>.
4. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. – СПб.: Питер, 2016. – 82 с.
5. Официальный сайт компании Electool [Электронный ресурс] URL: <http://www.electool.com/ru/>
6. Официальный сайт Category Management Association (CMA) [Электронный ресурс] URL: <http://www.cpgcatnet.org/>

© Ю.А. Соловей, Е.А. Сахно, Т.В. Кравченко, 2018

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТА

МОХНЕНКО Б. П.магистрант,
ЧОУ ВО Сибирская академия финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск

Аннотация: В статье обоснована актуальность формирования систем энергетического менеджмента, дается понятие системы энергетического менеджмента, его целей, рассмотрены проблемы внедрения энергоменджмента в России и предложены мероприятия по повышению качества его внедрения.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергоменеджмент, ISO 50001, система энергетического менеджмента, экономия энергетических ресурсов

PROBLEMS OF FORMATION OF EFFECTIVE SYSTEM OF ENERGY MANAGEMENT

Mokhnenko Bogdan Petrovich

Annotation: The urgency of the formation of energy management systems is justified in the article, the concept of the energy management system, its goals, the problems of implementing energy management in Russia and the measures to improve the quality of its implementation are discussed.

Keywords: energy efficiency, energy management, ISO 50001, energy management system, energy saving

На уровень эффективности деятельности практически каждого производственного предприятия влияет конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Основой современного механизма повышения конкурентоспособности предприятий является инновационная модель развития экономики. Эта модель представляет многофункциональную и комплексную систему взаимодействия управления активизацией инновационно-инвестиционной деятельностью, постоянной адаптацией предприятия к внешней среде и повышением эффективности использования материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов [1].

Важнейшим фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность продукции, является удельный вес энергетической составляющей в себестоимости производства продукции. Снижение энергозатрат, ведет к увеличению прибыльности и конкурентоспособности предприятия. Решение вопросов энергоэффективности осуществляется в рамках энергетического менеджмента.

Энергоменеджмент – это совокупность знаний, принципов, средств и форм управления энергосбережением в целях снижения затрат на энергетические ресурсы, благодаря которому возможно без больших финансовых затрат достичь существенной экономии энергии и снизить негативные последствия в случае плохой работы отопительных систем в зданиях.

Энергетический менеджмент целесообразно рассматривать как совокупность управленческих методов повышения энергоэффективности организации. Лишь совокупность системы мероприятий как управленческих, так и технических может сформировать оптимальный результат.

Система энергетического менеджмента (СЭМ) – это совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих элементов, используемая для установления энергетической политики и энергетических целей, а также процессов и процедур для достижения этих целей, согласно ГОСТ Р ИСО 50001-2012 [2].

СЭМ представляет собой комплексный инструмент, позволяющий организации любого типа и размера независимо от условий географического, культурного или социального характера разработать системы и процессы, необходимые для улучшения энергетической результативности, включая энергетическую продуктивность (КПД по энергии), использование и потребление энергии.

Целями внедрения СЭМ являются:

- обеспечение интеграции деятельности по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в общую структуру;
- обеспечение более эффективного использования энергетических ресурсов;
- сокращение производственных отходов;
- стимулирование внедрения инноваций, оценка и назначение приоритетов при внедрении новых энергоэффективных технологий [3].

Вопросам энергосбережения и энергоэффективности в настоящее время уделяется много внимания в связи с глобальными и локальными ресурсными кризисами.

При внедрении систем энергоменеджмента организация сталкиваются с рядом проблем:

- 1) существенная стоимость консалтинговых и сертификационных услуг;
- 2) отсутствие или недостаточная компетентность специалистов в области энергосбережения и энергоэффективности;
- 3) наличие/отсутствие инвестиций в энергосберегающие технологии, так как внедрение энергосберегающего оборудования связано с демонтажем старого, приобретением и установкой нового.
- 4) неприятие руководства компаний внедрения системы энергоменеджмента. Только при положительном отношении руководства и вовлеченности персонала могут быть получены значительные результаты.

Таким образом, необходимо, во-первых, осознать проблему энергосбережения в своей компании, во-вторых, воспользоваться инструментарием, предоставляемым государством в данном вопросе (различного уровня программы в области энергоэффективности и энергосбережения, административные меры и т.п.).

На Генеральной ассамблее ООН в Нью-Йорке в июле 2010 г. была озвучена задача снижения энергоемкости мирового ВВП к 2050 г. на 50%. Страны Евросоюза (ЕС) планируют снизить энергоемкость валового продукта на 20%, Китай и Россия – на 40%. При этом, согласно опубликованному в 2010 г. Обзору мировой энергетики World Energy Outlook энергоемкость ВВП Российской Федерации примерно на 23% выше, чем в Китае, и примерно в три раза выше, чем в США и странах ЕС [4].

Несмотря на достаточно большие объемы инвестиций в повышение уровня энергоэффективности, в российских организациях он остается достаточно низким, а динамика работы по воздействию на данный показатель отстает от аналогичной динамики в странах ЕС, США, Китае, индустриально развитой Азии.

Данный факт во многом обусловлен тем, что инновации в области энергоэффективности в России концентрируются (в более чем 80% случаев) исключительно на рынках, современных технологиях, государственном регулировании. При этом имеет место существенный пробел в реализации Энергетической стратегии России на период до 2030 г. и Федерального закона «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» на уровне управления предприятиями.

Развитие организационных механизмов управления энергоэффективностью является одним из ключевых факторов инновационного прогресса в сфере ее повышения. Необходимость разработки и внедрения новых организационных механизмов в настоящее время находит все более широкое понимание со стороны представителей государственного управления, бизнеса и науки.

Международный стандарт ISO 50001:2012 ставит своей целью предоставление организациям руководства по созданию систем и процессов, необходимых для совершенствования энергетических па-

раметров, в т.ч. энергетической эффективности, энергоиспользования и энергоемкости, последующего сокращения финансовых затрат и снижения негативного влияния на окружающую среду путем систематического управления энергией (энергетического менеджмента) на основе принципа PDCA: планирование – действие – проверка – воздействие.

Ключевой идеей международного опыта в области управления энергоэффективностью является создание в организации постоянно действующей управляемой системы непрерывного повышения энергоэффективности с утвержденной стратегией и политикой, четким распределением полномочий и ответственности, закрепленных за конкретными менеджерами и подразделениями. Формирование данной системы на практике начинается с разработки энергетической политики и целей организации [4].

Для более качественного подхода к внедрению системы энергоменеджмента в РФ необходимо реализовать следующие мероприятия [5]:

- совершенствование методической базы энергетического менеджмента (включая методологию оценки экономической эффективности внедрения системы энергетического менеджмента, как в части системы управления, так и в части технологических мероприятий);
- обучение и повышение квалификации специалистов как энергетических (промышленных) компаний, так и организаций, оказывающих услуги в сфере энергетического менеджмента;
- подготовка и принятие компаниями среднесрочных планов и программ по внедрению системы энергоменеджмента;
- разработка рекомендаций по включению в программы инновационного развития компаний и программы энергосбережения с государственным участием внедрения системы энергетического менеджмента как организационной инновации;
- расширение мер поддержки и стимулирования компаний к внедрению системы энергетического менеджмента.

При реализации данных мероприятий будут сформированы условия для широкого внедрения системы энергетического менеджмента, являющегося действенным инструментом реализации государственной политики в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Список литературы

1. Волынская О.А., Ларин И.А. Конкурентоспособность организации и способы ее оценки: Сб. научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Инновационная экономика: от теории к практике» (Новосибирск, 24-25 октября 2014 г.). Издательство САФБД, 2014. С. 291-296.
2. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 50001-2012: Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению.
3. Внедрение системы энергоменеджмента. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://energoeducation.ru/ehnergomenedzhment.php> (дата обращения 02.03.2018).
4. Построение эффективной системы энергетического менеджмента. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisee.ru/articles/arrangements/40828/> (дата обращения 02.03.2018).
5. Бебешев А.Г. Внедрение системы энергетического менеджмента как основа повышения энергетической эффективности: зарубежный опыт и возможности применения в России // Nauka-rastudent.ru. – 2015. – № 06 (18). – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/18/2716/>

© Б.П. Мохненко, 2018

УДК: 323.3

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ КОНФЛИКТАМИ В КОРПОРАЦИИ

ЕГОРОВА Д.Р.магистрант кафедры экономики и менеджмента
ОУП ВО «АТиСО»научный руководитель: Матвеева Н.С.
доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента
ОУП ВО «АТиСО»

Аннотация: В статье автором планируется проанализировать особенности управления корпоративными конфликтами в корпорации, изучить сущность конфликтов, их классификацию и причины.

Ключевые слова: корпорация, коллектив, конфликт, управление конфликтами.

THE MANAGEMENT OF CORPORATE CONFLICTS IN THE CORPORATION

Egorova D.R.

Scientific adviser: Ph.D., professor Matveeva N.C.

Abstract: In the article the author plans analyst features of management of corporate conflicts in the Corporation, to examine the nature of conflicts, their classification and causes.

Key words: Corporation, team conflict, conflict management.

Ключевой проблемой в системе корпоративного управления является конфликт интересов, который постоянно возникает между собственниками (акционерами), советом директоров и менеджерами акционерного общества. Основная предпосылка его возникновения следует из экономической сущности корпорации и, в частности, в отстранении владельцев от процесса поточного управления компанией.

Понимание и заблаговременное предупреждение столкновения интересов имеют большое значение для создания надлежащих условий функционирования, уменьшения рисков, повышения эффективности, конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и успеха компании.

В российской экономической науке, к сожалению, вопросам методологии корпоративного управления не уделяется достаточного внимания, что негативно влияет на развитие одного из основных сегментов национальной экономической системы. Кроме того, в действующем законодательстве отсутствует определение таких категорий как «конфликт интересов», «баланс интересов», не регламентированы требования, предложенные к раскрытию информации. Достаточно серьезной проблемой остается и бесправное положение мелких акционеров на фоне мажоритариев, которые, по сути, полностью контролируют финансовые потоки и распределение прибыли национальных корпораций.

Таким образом, конфликт интересов в управлении корпорацией представлен треугольником – системой взаимоотношений: акционер – совет директоров – менеджер (к которым, с определенными оговорками, можно отнести мажоритарных владельцев) [4, с.50].

Как следствие – грубое нарушение прав мажоритарных акционеров и полное отстранение их не только от процесса управления, но и от участия в распределении прибыли корпорации.

Возникла весьма противоречивая ситуация: в 90-е годы прошлого столетия в процессе приватизации бывшей государственной власти миллионы граждан стали собственниками акционерных обществ, но в российской экономической науке по сей день не уделяется достаточное внимание вопросам методологии решения корпоративных конфликтов и защиты законных интересов миноритариев.

Приведенный подход совершенно справедливый и в отношении корпоративных конфликтов интересов в треугольнике «акционер – совет директоров – менеджмент» [2, с.4].

Все вышесказанное определяет объективную необходимость разработки механизма решения корпоративных конфликтов.

При разработке упомянутого механизма необходимо учитывать теорию «цель-интересов», которую можно адаптировать к системе разрешения конфликтов в процессе управления корпорацией. В словарях иностранного происхождения префикс «цель» (от греч. «meta» после, через) – начальная часть сложных слов, что означает переход к чему-либо другому, изменению состояния [9, с.1].

В основе данной теории лежит логическое противоречие между целями и задачами собственников и менеджмента корпорации. Приоритетной целью для менеджмента акционерного общества является направление большей части прибыли на развитие предприятия.

Экономическая роль менеджеров выглядит таким образом: ограниченное право на остаточный результат деятельности компании находится в их распоряжении. Поскольку менеджеры, будучи звеном, что принимает управленческие решения, имеют другие возможности вмешательства в работу предприятия, то и выгоду они могут получить другую, а именно: профессиональную популярность, возможности карьерного роста, престиж, социальный статус.

В такой ситуации менеджеры выступают в роли инсайдеров. Естественно, что они осведомлены значительно лучше, чем акционеры о состоянии дел в корпорации.

Это абсолютно противоречит целям собственников, которые заинтересованы в ежегодном получении дивидендных выплат (как альтернатива – рост курсовой стоимости простых акций на вторичном рынке ценных бумаг, обеспечивает увеличение курсовой разницы в случае их продажи). Другое поведение владельцев было бы нерациональным.

Другими словами – фокус менеджеров находится в плоскости выполнения оперативных задач управления компанией, а фокус собственников – увеличение ее рыночной стоимости и получения высоких дивидендов.

Совет директоров в этом случае играет роль своеобразного буфера между собственниками, которые делегировали ему свои полномочия на текущее управление корпорацией, и менеджментом, который отвечает за функционирование и развитие компании. И если в международной практике, в частности в англо-американской модели корпоративного управления, доминируют независимые директора (аутсайдеры), российские реалии указывают о противоположной тенденции. Обычно, состав совета директоров формируется мажоритариями, как следствие – защищать права миноритарных акционеров де-факто никому.

В условиях развитой системы корпоративного управления подобная проблема решается через рынок корпоративного контроля, то есть мелкому акционеру хватит «высказать свое недовольство» на вторичном рынке ценных бумаг продажа через свой пакет акций. Как следствие, такое «недовольство» акционеров снижает равновесную цену акций, что является сигналом для других участников рынка.

Другими словами, в системе корпоративных отношений, которая сложилась, отсутствует баланс интересов менеджмента корпорации, совета директоров и собственников предприятия как участников системы корпоративного управления.

Таким образом, проведенное исследование основ решения корпоративных конфликтов свидетельствует о том, что в России все еще отсутствует четкое определение базовых понятий корпоративных отношений, что негативно отражается на процессах формирования национальной системы корпоративного управления. Кроме того, отсутствуют четкие механизмы защиты интересов и законных прав владельцев корпораций.

Поскольку реализация конфликта интересов на микроуровне является серьезным нарушением системы внутреннего корпоративного управления, которое может поставить под угрозу не только эф-

фективность работы корпорации, но и ее существование вообще, рекомендуется:

1. Внедрить требования к работникам корпорации, в том числе руководителям (менеджерам), относительно самостоятельного сообщения о наличии конфликта интересов.
2. Включать вопросы выявления конфликта интересов в программу проверок службы внутреннего аудита.
3. Направлять отчеты о результатах выявления конфликта интересов в Наблюдательный совет с целью внедрения методов, помогающих их избежать.

По мнению автора, основная цель данной статьи – проанализировать особенности управления корпоративными конфликтами в корпорациях – была достигнута.

Список литературы

1. Алексеев Г.В. Корпоративные конфликты: причины их возникновения и способы преодоления / Г.В. Алексеев, А.Д. Бобрышев, Е.Н. Боханова. – М.: Едиториал, 2002. – 298 с.
2. Васильева Ю. Риски наперечет / Ю. Васильева // Российская Бизнес-газета. – 2009. – № 707 (23). – С.4
3. Данельян А.А. Корпорация и корпоративные конфликты / А.А.Данельян. – М., 2007. – 192 с.
4. Осипенко О.В. Современный корпоративный конфликт (природа, границы, разновидности, способы регулирования). // Вопросы экономики. – 2003. – №10. – С. 50-64
5. Зубок Ю. А. Конфликты / Ю.А. Зубок // Знание. Понимание. Умение. – 2012. – № 2. – С. 179-182
6. Пужаев, А. Управленческие решения / А. Пужаев. – М.: Кнорус, 2012. – 192 с.
7. Уайли Д. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники АО. – М.: Изд-во «Джон Уайли энд Санз», 1996. – 240 с.
8. Уксусова Е.Е. Новый порядок рассмотрения дел по корпоративным спорам в арбитражных судах // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2010. – № 6. – С.6
9. Чинчикеев В. Организация корпоративного управления в акционерном обществе / В. Чинчикеев // 180 Акционер. – 2003. – № 2–3. – С.1-2
10. Шейнов В.П. Управление конфликтами. Теория и практика / В.П.Шейнов. – Минска: Харвест, 2010. – 912 с.

УДК: 323.3

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА, КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

МАТВЕЕВА НАДЕЖДА СЕРГЕЕВНА

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента

АРИСТОВ МИХАИЛ РОМАНОВИЧ

ОУП ВО «Академия труда и социальных»

Аннотация: Важным условием поступательного активного экономического развития и нормального функционирования можно назвать конструктивное взаимодействие бизнеса и государственной власти. Привлекательным механизмом для разрешения государственных задач модернизации российской экономики является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). В статье рассмотрено понятие государственно-частного партнерства, проанализировано его современное состояние в России, определены перспективы развития государственно-частного партнерства в рамках концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: бизнес, государство, инновации, государственно-частное партнерство, устойчивое развитие, инвестиционная деятельность, потенциал.

INTERACTION MECHANISMS OF STATE PRIVATE PARTNERSHIP AS FACTOR OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

**Aristov Mikhail Romanovich,
Matveeva Nadezhda Sergeevna**

Summary: Important tricky postpartum active economic development and the normal operation can be called constructive interaction of business and government. An attractive mechanism for resolving state tasks of modernizing the Russian economy is the mechanism of public-private partnership (PPP). The article Remote the concept of public-private partnership, analyzers ceremony his fortune in Russia, defined the prospects of development of public-private partnership in the framework of the concept of sustainable development.

Key words: business, government, innovation, public-private partnerships, sustainable development, activities of Invasion potential.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) является долгосрочным взаимовыгодным сотрудничеством государства и бизнеса, которое направлено на реализацию различных проектов ГЧП, роста уровня качества и доступности публичных услуг, непосредственно достигаемое с помощью привлечения различных частных ресурсов, а также разделения основных рисков между партнерами [2].

Государственно-частное партнерство также можно определить, как институционально и законодательно закреплённую систему отношений непосредственно складывающихся между государственной (муниципальной) властью и частным сектором для развития каких-либо социально значимых, но недостаточно развитых отраслей народного хозяйства для непосредственной защиты общественных интересов. Фундаментом этой системы являются принципы рационального партнерства и равноправия, распределения доходов и рисков, объединения различных усилий частного и государственного сектора. Весь накопленный в современной мировой практике определенный методологический аппарат форм и моделей, механизмов государственно-частного партнерства дает возможность его использовать в разных отраслях народного хозяйства при разрешении ряда важнейших задач российской социально-экономической политики [3, с. 21].

Стратегически важной для России задачей является постепенный перевод экономики страны от экспортно-сырьевого непосредственно к инновационному типу активного развития. Задачи, которые стоят перед Российской Федерацией в современных условиях, схожи с теми, которые имели место в промышленно развитых государствах в 80-90-х годы XX века.

Подробный анализ зарубежного опыта указывает на то, что наибольшая эффективность современной инновационной деятельности, достаточно устойчивый экономический рост достигнуты могут быть только при одновременном, а также взаимно заинтересованном участии государства и частного сектора. Это означает, что ключевая задача государства состоит не столько в определенном одностороннем расширении прямого государственного участия во всем инновационном процессе, сколько в активном развитии высокоэффективных институтов активного взаимодействия государства и бизнеса [1, с. 8]. Как считают многие зарубежные и отечественные специалисты, ГЧП в современной инновационной сфере может обеспечить совершенствование различных механизмов взаимодействия частного предпринимательства и государства по всему инновационному циклу, то есть, от проведения различных научных исследований, коммерциализации определенных научно-технических разработок и технологий до непосредственного производства наукоемкой технологической продукции, увеличить уровень эффективности бюджетного финансирования.

Широкое разнообразие форм и видов, сфер непосредственного применения ГЧП в итоге делает его, в целом, универсальным механизмом для разрешения целого ряда различных долгосрочных задач непосредственно в инновационной сфере – от создания и активного развития инновационной инфраструктуры и до разрешения проблем разработки, адаптации совершенно новых перспективных технологий.

Основным инструментом ГЧП в российской инновационной сфере можно назвать принятие целевых программ, в рамках которых сегодня осуществляется софинансирование различных расходов предприятий на создание инновационных продуктов. Лидером по количеству ГЧП-проектов по данным на 1 марта 2015 года стал Сибирский федеральный округ, непосредственно на долю которого, в целом, приходилось 34% от общего количества ГЧП-проектов (106 проектов). Хотелось бы отметить, что наименьшая доля по различным реализованным ГЧП-проектам приходилась на СевероКавказский федеральный округ (3%), а именно 9 проектов. Что же касается доли Дальневосточного федерального округа, то она составляла 6%. В 2015 году в Центральном федеральном округе действовало 50 проектов ГЧП (16%), в Северо-Западном – 48 проектов (15 %) [5, с. 100]. В настоящее время развитие в России государственно-частного партнерства сдерживается различными административными барьерами, недостатком квалифицированных кадров. Все это не способствует финансированию различных стратегических социальных программ, а также инвестиционных проектов непосредственно с привлечением инвестиций, не обеспечивает высокоэффективное использование лизинговых и концессионных механизмов.

Приоритетом для России является переход к устойчивому развитию. Его успех зависит напрямую от объема технологий, финансов, инноваций, управленческого потенциала, которые в итоге может в проекты привнести частный бизнес. Основной тезис экономики современной устойчивого развития – радикальное изменение существующей парадигмы развития, смены определенной роли человечества в его активных взаимоотношениях с природой, коренное реформирование информационной политики и системы образования на основе совершенно новой научной парадигмы. В целом, устойчивая экономика является экономикой, где энергия, земля и вода, прочие ресурсы будут в итоге использоваться бо-

лее рационально и эффективно, чем сегодня. Основное решение непосредственно в сфере производства, состоит в постепенном переходе к совершенно новому принципу его организации, вся суть которого заключается в сосредоточении пристального внимания, в первую очередь на услугах, а не на товарах [4, с. 107].

Общий потенциал развития сегодня составляют человеческие, организационные, биосферные, информационные, финансовые, образовательные ресурсы. Уровень эффективности их использования обуславливает во многом экологические последствия активного функционирования различных инженерных инфраструктур индустриального типа, а также региональных коммунальных систем. Так как устойчивое развитие является социально-экономическим и экологическим измерением, то важно, чтобы в различных общепринятых показателях активного развития всегда учитывалось воздействие экологического фактора, а именно, чтобы они являлись экологически скорректированными.

В качестве активных дальнейших шагов непосредственно на рынке ГЧП России для внедрения основных принципов устойчивого развития в ГЧП Студеникин Н.В. предлагает применять два основных подхода. Первый состоит в распространении удачных примеров и опыта, где успешно действуют основные принципы устойчивости. Второй заключается в совершенствовании координации непосредственно между экономическими и финансовыми министерствами, отвечающими за активное развитие программ и проектов ГЧП, и природоохранными ведомствами. Элементом «устойчивости» современных проектов ГЧП должны являться работающие процедуры контроля за соблюдением основных экологических аспектов ГЧП, которые содержатся в контрактах [6, с. 78].

В целом, по мнению Тощенко В.В., современный механизм государственно-частного партнерства – это основа ориентации различных предпринимательских структур непосредственно на переход к устойчивому развитию. Обеспечение данной ориентации подразумевает под собой усиление основных контрольных функций государства за процессом реализации инвестиционной хозяйственной деятельности современного крупного бизнеса [7, с. 22].

Таким образом, необходимость постепенного перехода к устойчивому экономическому развитию сегодня диктует поиск новых механизмов его непосредственного обеспечения. Рыночный механизм сегодня не может обеспечить полноценной социальной ориентированности современной экономики. Государственно-частное партнерство именно как действенный и эффективный механизм осуществления российской экономической политики, направленной непосредственно на устойчивое развитие, в итоге может способствовать полной смене ориентации экономической системы с извлечения прибыли любой ценой на заботу об окружающей среде и социуме.

Список литературы

1. Веселовский М.Я. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: современное состояние и перспективы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – №3-1 (23). – С. 8-17.
2. Дмитриев В.А. Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2008. – № 4.
3. Никитина Т.И. Формирование государственно-частного партнерства как инструмент развития региона // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2012. – №2. – С. 21-26.
4. Савон Д.Ю. Государственно-частное партнерство в решении задач устойчивого развития региона // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2013. – №2. – С. 107-112.
5. Савченко И.И. Государственно-частное партнерство в России: современное состояние и проблемы развития // Вестник ТГЭУ. – 2015. – №1 (73). – С. 99-112.
6. Студеникин Н.В. Устойчивое развитие в проектах государственно-частного партнерства: преодолевая конфликт интересов // Сравнительная политика. – 2015. – №1 (18). – С. 78-81.
7. Тощенко В.В. Государственно-частное партнерство как фактор устойчивого развития: Автореф. дис. канд. экон. наук / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М., 2011. – 31 с.

УДК 334.02

ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

КОЛОМЫЦ ОКСАНА НИКОЛАЕВНАканд. социол. наук, доцент, доцент кафедры
отраслевого и проектного менеджмента**НИЖЕЛЬСКАЯ КРИСТИНА ОЛЕГОВНА**

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: в статье обосновано, что основным инструментом эффективности развития современной компании является внедрение «Дорожной карты», что позволит своевременно выявлять взаимосвязь и приоритеты выбранных направлений, ресурсное обеспечение всех процессов развития и контроль за их своевременной реализацией.

Ключевые слова: управление развитием, дорожная карта, бизнес-процессы, инновации, эффективная система менеджмента.

THE ROAD MAP AS AN EFFECTIVE TOOL OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF MODERN COMPANIES

Kolomyts Oksana Nikolaevna
Nizhelskaya Kristina Olegovna

Abstract: the article substantiates that the main tool of the development efficiency of a modern company is the implementation of the "Road map", which will allow to timely identify the relationship and priorities of the selected areas, resource support of all development processes and control over their timely implementation.

Keywords: development management, road map, business processes, innovations, effective management system.

Современные быстро меняющиеся условия ведения бизнеса обусловлены высокой динамичностью и нестабильностью внешней среды, усиливающейся конкуренцией и другими значимыми изменениями, что побуждает компании применять новые технологии и инструменты и находить наиболее оптимальные пути дальнейшего развития.

В этом контексте актуальным будет раскрытие понятия «развитие». Так, в Толковом словаре Ушакова приводятся следующие значения этого термина: развитие – 1. Действие по гл. развить - развивать. 2. Состояние по гл. развиться - развиваться. Развитие промышленности. 3. Процесс перехода из одного состояния в другое, более совершенное [1, с. 25].

Сущность развития является своего рода преобразованием явления (процесса) от простого к более сложному и более эффективному. В то же время, управление развитием компании – это и есть не что иное, как обособленная в составе организации система, включающая в себя все процессы, направленные на изменение свойств, состава, структуры связей и отношений, которые составляют элементы

производственно-экономической системы, такие как:

- рост организации, инновационные процессы, соединяющиеся в программы развития;
- процессы приватизации и реструктуризации организаций;
- реинжиниринг бизнес-процессов;
- процессы антикризисного управления и кризисного развития организации, приводящие к качественным и количественным изменениям во всех функциональных областях производственно-экономической системы.

Кроме того, контуры ее управления по принципу обратной связи, в которых решаются задачи тактического и стратегического управления, а также заводятся механизмы самоорганизации оперативного управления развитием [2, с. 23].

В настоящее время в теории и практике управления не существует определенной, общепринятой формулировки понятия «развитие организации». Многие авторы спорно подходят к обсуждению его сущности и составляющих, весьма часто приравнивая его к таким терминам, как «развитие» или «стратегия развития». При этом, создаются терминологические неточности, то есть сложности для развития определенного предприятия, так как не определено, что подразумевается под понятием «развитие» и из каких этапов состоит управление развитием организации.

Для данного исследования определенным интерес представляют точки зрения различных авторов на определение «развитие организации», представленные в таблице 1.

Таблица 1

Точки зрения авторов на определение «развитие организации»

Автор	Определение
О. Демчук, Т. Ефремова	Развитие организации состоит в ее непрерывном изменении в согласии с изменяющейся внешней и внутренней средой [3, с. 37].
И. Семенов	Развитие организации – это возможность справляться с масштабными и более сложными проблемами [4, с. 16].
И. Ансофф	Развитие организации – это установление главных долгосрочных целей и задач компании и утверждение курса действий, а также распределение ресурсов, требующихся для достижения этих целей [5, с. 13].
А. Дж. Стрикленд, А. А. Томпсон	Развитие организации – это многосоставная часть, которая направлена на качественные изменения в деятельности организации, касающиеся ее перехода на качественно новый организационный уровень [6, с.36].

Обобщение результатов анализа ряда представительных теоретических позиций по данному вопросу, содержащихся в современной научной литературе, позволяет определить развитие организации как изменение в виде долгосрочной программы улучшения возможностей компании и повышения ее качества путем решения различных проблем и выявления способностей для обновления, ориентированных на качественные изменения внешней и внутренней среды посредством получения новых результатов.

Опираясь на данное определение, отметим, что для управления развитием компании основной задачей выступает как разработка, так и внедрение инноваций или нововведений, которые могут касаться как ассортимента выпускаемой продукции, так и отдельных элементов технологии и оборудования в целом.

В настоящее время существует большое количество программных продуктов, которые могут помочь в решении проблем взаимодействия с клиентами, увеличить эффективность работы персонала, сократить количество ошибок при принятии управленческих решений и т.д.

Однако одной программы не всегда достаточно для решения всех проблем. Успешному осу-

ществлению принципов управления будет способствовать создание эффективной системы менеджмента с помощью инновационных инструментов, в которой будет соблюдаться отличительная специфика бизнес-процессов предприятия той или иной отрасли.

Одним из таких инструментов, активно используемым зарубежными организациями и крупными российскими компаниями с государственным участием являются дорожные карты.

С целью роста эффективности использования такого инструмента при управлении инновациями в российских предприятиях выделяют два приоритетных направления его применения:

- для осуществления принятой инновационной стратегии;
- для развития инновационной культуры организации.

В пределах каждого из направлений совершенствования необходимо моделировать определенные процессы для разработки «дорожной карты», определяя её параметры и согласовывая порядок реализации с внутрикорпоративными документами.

С помощью «дорожной карты» компания может решить следующие задачи:

- повысить эффективность работы сотрудников;
- повысить качество обслуживания в автосалоне;
- оптимизировать предоставление управленческой информации;
- повысить лояльность клиентов;
- увеличить заинтересованность сотрудников, а также улучшить климат в коллективе и т.д.

В любой компании необходимо совершенствовать бизнес-процессы и технологию работы путем внедрения новых методов работы и технологий, учетных систем, сервисных функций, систем мониторинга, анализа и пр. Без новых технологий и практик работы клиенты быстро переходят к конкурентам, поскольку любой рынок на сегодня высококонкурентный.

Необходимо отметить, что показатели перспективы «внутренние бизнес-процессы» являются опережающими по отношению к показателям «клиенты» и второй производной от показателей «финансы». Беря эти данные за основы, строится стратегическая карта (рисунок 1).

В приведенной в качестве примера дорожной карте бизнес-процессы поделены на четыре взаимосвязанных блока: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие.

При этом бизнес-процессы рассредоточены по срокам их планирования и выполнения (все происходит в циклической последовательности): финансы – 1-3 мес.; клиенты – 6-12 мес.; внутренние бизнес-процессы – 1-2 года; обучение и развитие – до двух лет.

В блоке «обучение и развитие» на повышение квалификации персонала влияет процент квалифицированных сотрудников.

После блока «Обучение и развитие» идет блок «Внутренние бизнес-процессы», при этом повышение квалификации сотрудников позволит произвести точное планирование проектов, а также повышение качества сервиса. На точное планирование проектов также окажет такой необходимый элемент системы планирования, как процент предоставленных заявок в срок, и, в целом, данная цепочка процессов по точному планированию проектов позволит своевременно получать торгово-материальные ценности, и что, в свою очередь, даст возможность компании своевременно выполнять работы и оптимизировать собственные запасы. При этом же есть необходимость закупки качественных комплектующих и усиление контроля работ, что необходимо для повышения качества сервиса.

Следующий блок – «Клиенты» - плавно вытекает из предыдущего. Именно в этом блоке за счет повышения качества сервиса повышается и удовлетворенность клиентов, что, соответственно, повлечет снижение количества недовольных клиентов, поможет удержать бывших клиентов и привлечь новых. Это все в общем повлияет на такой блок как «Финансы»: оптимизация запасов приведет к сокращению издержек, а привлечение новых клиентов к увеличению количества клиентов, а все в совокупности приведет к росту прибыли.

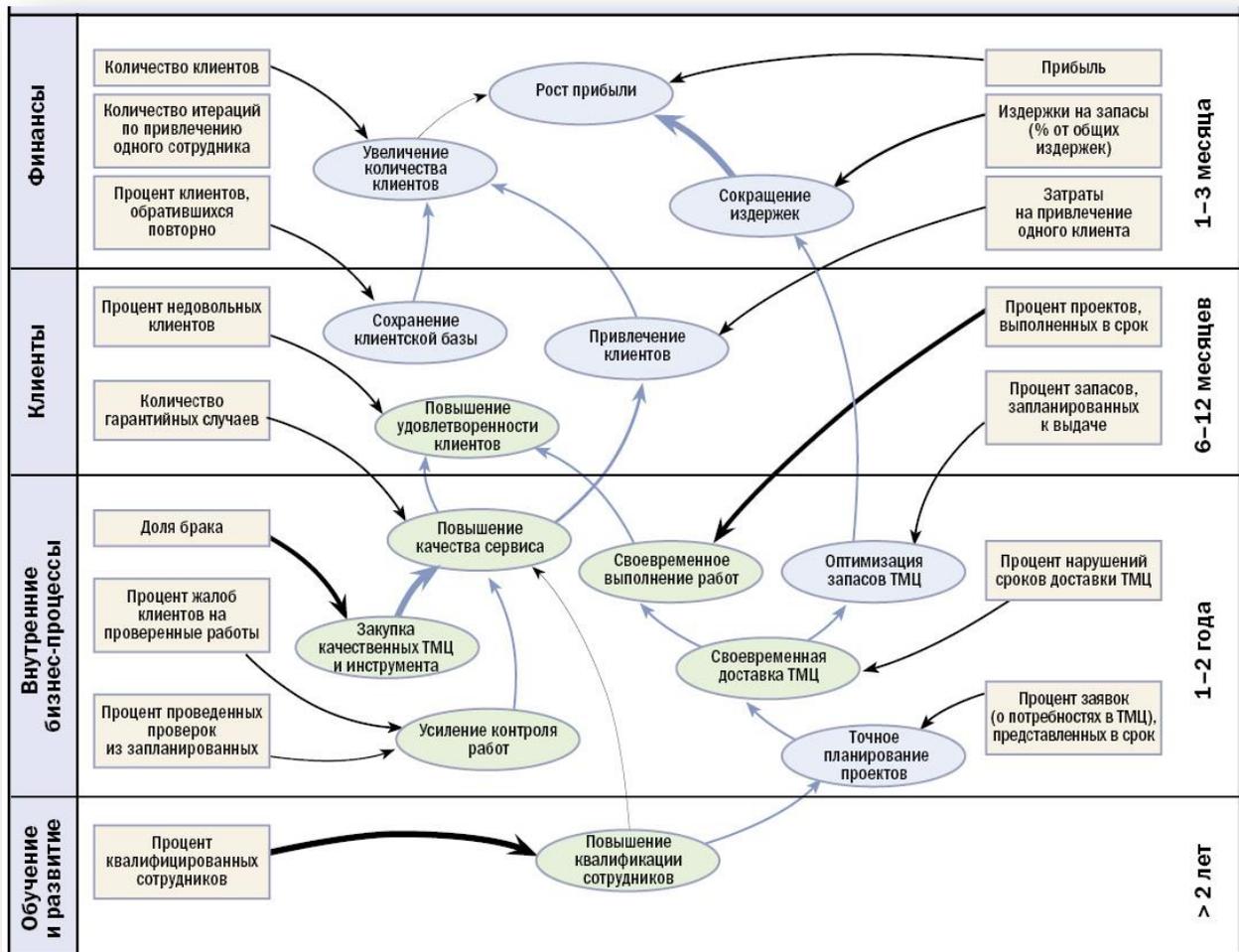


Рис. 1. Основные блоки «Дорожной карты»

В свете изложенного внедрение «Дорожной карты» в деятельность предприятий и организаций будет выступать своеобразным ориентиром для топ-менеджмента в достижении намеченных целей, позволит своевременно выявлять взаимосвязь и приоритеты выбранных направлений, ресурсное обеспечение всех процессов развития и контроль за их своевременной реализацией.

Список литературы

1. Балыбердин В.А., Прикладные методы оценки и выбора решений в стратегических задачах инновационного менеджмента. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 240 с.
2. Кожина Т.В. Управление развитием предприятий малого бизнеса в обрабатывающей промышленности: Учеб. / В. И. Абуховский. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015. - 140 с.
3. Верхоглазенко В.Н. Критериальное управление развитием компании: Учеб. / - М.: ИНФРА-М, 2012. - 206 с.
4. Стратегическое управление развитием промышленных структур кластерного типа: Учеб. / А.Е. Плахин. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 218 с.
5. Управление промышленным развитием в условиях отсталой технологической среды: монография / Юсим В.Н., Афанасьева М.В., Быстров А.В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 200 с.
6. Буров М.П., Региональная управление территориальным развитием: Учеб. для магистров / М.: Дашков и К, 2017. - 446 с.

© О.Н.Коломыц, К.О.Нижелская, 2018.

УДК 338.465

РЕСУРСЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ ПРОДУКТОМ: КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД

БЕЛОВА СВЕТЛАНА КОНСТАНТИНОВНА

канд. экон. наук, доцент кафедры ,

БУРАКОВА МАРГАРИТА ГЕННАДЬЕВНА,**ДАВЫДОВ ИЛЕЛЬ МАШЛАХОВИЧ**

студенты

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

Аннотация : Вызовы 21 века ставят перед предпринимателями сферы гостеприимства задачи по реализации более совершенных , актуализированных под выявленные ожидания подходы в работе с клиентами. Цель реализации клиенто- ориентированного подхода гостиничного объекта состоит в во всемерном взаимодействии с гостем по выявлению и реализации его потребностей ,ожиданий , укреплении доверия и обеспечении долговременного сотрудничества . На это направляются все имеющиеся и потенциальные ресурсы, а также прогрессивные технологии объекта гостеприимства.

Ключевые слова : гостиничный продукт, парадоксы потребителей , персонал, ресурсы, интеллект, цифровые сервисные технологии, этапы проектирования.

RESOURCES AND MANAGEMENT TECHNOLOGIES HOTEL PRODUCT: CUSTOMER-ORIENTED APPROACH

**Belova Svetlana Konstantinovna,
Burakova Margarita Gennad'evna,
Davydov Hillel Maslakovic**

Abstract: Challenges of the 21st century pose to entrepreneurs of the hospitality sector the task of implementing more advanced approaches to work with consumers , actualized to the identified expectations. The purpose of the implementation of the customer-oriented approach of the hotel facility is in worldwide cooperation with the guest to identify and implement its needs ,expectations , build confidence and ensure long-term cooperation . All available and potential resources, as well as advanced technologies of the hospitality facility are directed to this.

Key words: hotel product, consumer paradoxes, personnel, resources, intelligence, digital service technologies, design stages

Современная мировая индустрия гостеприимства, как важная часть сферы услуг, развивается стремительными темпами в условиях глобализации и мобильности, возрастания потребностей и ожиданий гостей в новых впечатлениях, вкусах; широких возможностей информационных технологий.

В эпоху, когда ритм жизни постоянно ускоряется, люди пытаются достичь гармонии посредством

путешествий, отдыха в новых местах ,делают выбор в пользу поездок, позволяющих укрепить здоровье, найти физическое и душевное равновесие. И если раньше гости хотели, чтобы гостиница соответствовала их ожиданиям, то теперь они хотят, чтобы технические возможности и сервис места пребывания превзошли их ожидания. Растет спрос на необычные отели и рестораны, в которых гость ощутил бы себя по-новому. Наглядными примерами являются отель на воде или под водой, в глубоких джунглях, отель изо льда, замок-отель, женский, монастырский, тюремный; ресторан «в темноте» и т.п.

Отечественная сфера гостиничных услуг обладает большим потенциалом. Вместе с тем, этот потенциал используется еще далеко не в полной мере. Если в развитых странах доля доходов от гостинично-туристской сферы достигает 10% от ВВП, то наш современный уровень – это 1,5%.

По состоянию на конец 2016 г. в России действовало 107,3 тыс. субъектов гостинично-ресторанного обслуживания, из которых 1,6 тыс. находилось в государственной и муниципальной собственности, 100,5 тысяч – в частной собственности и 600 объектов в смешанной российской собственности [1].

Отдельные показатели, характеризующие состояние гостиничной сферы РФ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика показателей оценки состояния гостиничных объектов РФ за 2009-2016гг. по данным Ростуризма

Российская Федерация	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Число мест в КСР, тыс.ед.,	1248,1	1263,2	1294,4	1345,0	1386,8	1573,3	1763,1	1833,8
Динамика объема услуг гостиниц и других средств размещения, млн.руб.	105903,6	112855,4	125541,4	141011,8	162387,1	175708,5	188991,9	213288,3
Инвестиции в основной капитал, направленный на развитие КСР , млн.руб.	17904,5	20668,7	41223,7	27632,7	67449,0	80468,5	32653,5	30 366,1

Устойчивая динамика роста и объема предоставленных услуг гостиниц и других средств размещения последних лет числа свидетельствует о повышении уровня их хозяйственной устойчивости, что, в свою очередь, связано с расширением количества отечественной клиентуры. Так, по данным аналитического агентства «ТурСтат», число внутренних туристов, путешествовавших по России, в 2017 году выросло до 56,5 млн. чел., что на 3% больше, чем в 2016 году.[2].

В связи с изменениями геополитической ситуации наши соотечественники вынуждены искать альтернативные туристические маршруты в РФ, тем самым увеличивают ряды потребителей отечественных гостиничных услуг.

Соответственно повышаются требования гостей к состоянию материально-технической базы, комплексу услуг и уровню сервиса российских гостиниц , не всегда соответствующих мировым стандартам.

Существующая необходимость приведения значительной части средств размещения РФ в соответствие с требованиями к оснащению, уровню комфорта, безопасности . [3], для прохождения в период с 2019 по 2021 гг. обязательной классификации ,установленной Федеральным законом № 16-ФЗ [4], ставит перед менеджментом отелей задачу ускорения процессов перестройки управления, нового строительства, реновации, смены концепции гостиничных объектов для обеспечения динамичной работы на рынке услуг.

По информации главы Ростуризма О.Сафонова, приведенной на туристическом форуме в Крыму 19.02.18г., за 17 лет число гостиниц в России увеличилось на 357% и достигло 15 тыс.(в 2000-м году в России насчитывалось около 4200 гостиниц . В настоящее время по всей России имеется порядка 11 тыс. классифицированных объектов размещения различных форм , при этом большинство из них находятся в регионах проведения Чемпионата мира по футболу, и лишь 800–900 объектов прошли

этот процесс добровольно.

Таблица 2

Парадоксы потребительского поведения при выборе гостиницы и их разрешение в условиях истинного гостеприимства объекта [6-7]

Вид парадокса	Характеристика
Парадокс отстраненной социальности	Желание постоянной связи с людьми, брендами и местами пребывания одновременно со стремлением подчеркнуть свою индивидуальность и уникальность
Парадокс избыточной эксклюзивности:	Желание, чтобы роскошь была лимитирована, но при этом была всегда доступна
Парадокс желания совершенствовать личное и общественное	Стремление к личному самосовершенствованию с одновременным желанием положительных изменений в общественной сфере и на мировом уровне.
- Парадокс “сделайте для меня по-моему”:	Желание, чтобы все запросы выполнялись точно и без необходимости постоянного контроля.
ЗАДАЧА ОБЪЕКТА: УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ СЕРВИСА : УСЛОВИЙ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ, ДРУЖЕСТВЕННОЙ АТМОСФЕРЫ, ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ СРЕДЫ.	
<p>Цели и система мер объекта для повышения лояльности гостей :</p> <p>Максимум комфорта, при невидимости персонала в реализации главного продукта гостиницы: эмоций, впечатлений, открытий новых вкусов и т.д.,</p> <p>Достижение баланса цены и ценности продукта для гостя в управлении отелем, высокого уровня обслуживания и общения с гостем. Создание комфортной среды и особой атмосферы для гостя, понимая, что человек открывает для себя новые возможности, нового себя.</p> <p>Дать возможность на отдыхе или в период пребывания: получить максимум желаемого : комфорта, аскетизма, внимания, самостоятельности, риска и т.д.</p> <p>Сочетания стилей оформления, коммуникаций, согласования программы и интерактивного общения, подчеркнутой эксклюзивности гостиничного предложения и сервиса .</p> <p>Обязательного набора цифровых возможностей бронирования , выбора и управления номером , программой пребывания, обеспечения самых необычных запросов .</p> <p>Организация эксклюзивного питания ,возможность получения уникальных гастрономических впечатлений.</p> <p>Специальная подготовка истинно гостеприимного контактного персонала, любящего людей.</p> <p>Стандарты поведения в сложных и чрезвычайных ситуациях .</p> <p>Невидимый аудит работы :обеспечивающих систем и контроля безопасности за счет применения технологий интеллектуального здания, управления сервисами, электронных замков и т.д..</p> <p>Информационная, поддерживающая репутацию гостиницы и продающая функции сайта.</p> <p>Индивидуализация предложений за счет ведения истории и учета запросов гостя/гостей (профайла гостя)</p> <p>ДЕВИЗ ОБЪЕКТА: ПОСТОЯНСТВО ИЗМЕНЕНИЙ И АДАПТАЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПОД НОВЫЕ ОЖИДАНИЯ ГОСТЕЙ</p>	

Управлять гостиничным продуктом, по нашему мнению, это – проектировать, гибко подстраивать и реализовывать стратегии развития гостиничного объекта под рыночные и потребительские тренды , задействовав резервы его материальной, интеллектуальной и сервисной составляющих , взаимодействия с ключевыми потребителями, привлечения новых для обеспечения стабильной загрузки, роста конкурентоспособности .

Важной представляется необходимость подстройки гостиничного предложения под запросы целевых аудиторий, в том числе молодежной аудитории, активных людей поколений X-Z, для завоевания доверия и долговременного сотрудничества на основе современных технологий, индивидуализации сервиса [5].

Экспертами в последние годы отмечаются изменения портрета гостя и характера потребительских предпочтений при выборе отеля.

Так, исследование компании Intercontinental Hotels Group (IHG), проведенное в июне 2017г.[6] выявило «4 парадокса, влияющих на процесс принятия потребительских решений в условиях динамичных изменений вследствие постоянного развития технологий». В такой среде клиенты не готовы на компромиссы и не хотят жертвовать одним за счет другого: они выбирают такие предложения, которые полностью бы отвечали их запросам.

В этих условиях в конкурентной борьбе отелей за гостя необходимо проявление гибкости во всех аспектах обслуживания.

В табл. 2 нами предложены направления деятельности для достижения целей управления клиенто-ориентированностью гостиницы с учетом выявленных парадоксов поведения потребителей. Для разрешения этих парадоксальных желаний потребителей в рамках реализации ценностного клиентоориентированного подхода необходима подстройка действующих и проектирование новых объектов гостеприимства, расширение спектра предложений, достижение лучшего сервиса. В этой связи значительно возрастает значение интеллектуальной составляющей в деятельности индустрии гостеприимства:

- знаний, компетенций, потенциала штатных и привлеченных сотрудников, результатов коллективного взаимодействия команд при проектировании и реализации гостиничного продукта;
- постоянства качества технического обеспечения объектов и инфраструктуры, внедрения новинок для комфорта и безопасности гостей, предоставления нестандартных услуг и т.д.;
- предупредительного персонализированного сервиса, желания предвосхитить и удовлетворить все возможные пожелания гостей;
- управления взаимодействием с бизнес-партнерами, потребителями и формирование репутации на основе информационных технологий;
- создание информирующих и продающих сайтов, ведение систем обратной связи, ответов на замечания и пожелания гостей в блок-чатах, использование электронных меню в отелях и т.д.

Эти и другие необходимые дополнения в коммерческой деятельности возможно реализовать с применением ресурсов трех И: Интеллект, Инновации, Инвестиции для того, чтобы получить главные целевые достижения бизнеса – в рамках трех П: Персонал, Продукт, Прибыль [8].

Примером – иллюстрацией возможностей такой реализации является процесс проектной деятельности по созданию гостиницы, представленный на рис.1 с отражением этапов проектирования и создания гостиничного объекта.

Процесс создания гостиничного объекта от идеи до реализации и успешного развития является примером концентрации интеллектуальных и производственных возможностей, объединения ресурсов и сотрудничества в рамках проектного взаимодействия бизнес-партнеров: проектных бюро, консалтинговых, маркетинговых, строительных, экспертных, надзорных, инвестиционных и образовательных организаций.

На основе данных маркетинговых исследований, предоставленных инвестором (заказчиком), модели концепции будущего отеля и перечня планируемых услуг, проект-бюро разрабатывает базовый вариант проекта функционирования будущего гостиничного объекта. При этом решается вопрос определения типа гостиничного продукта, наличия спроса на него, потенциала рынка, понимания уровня цен и инвестиционных затрат. Практика применения новейших информационных технологий позволяет на этапе проектирования предложить варианты проектных решений, сценарии развития проекта, а также спектр оборудования и систем под основные и сопутствующие услуги.

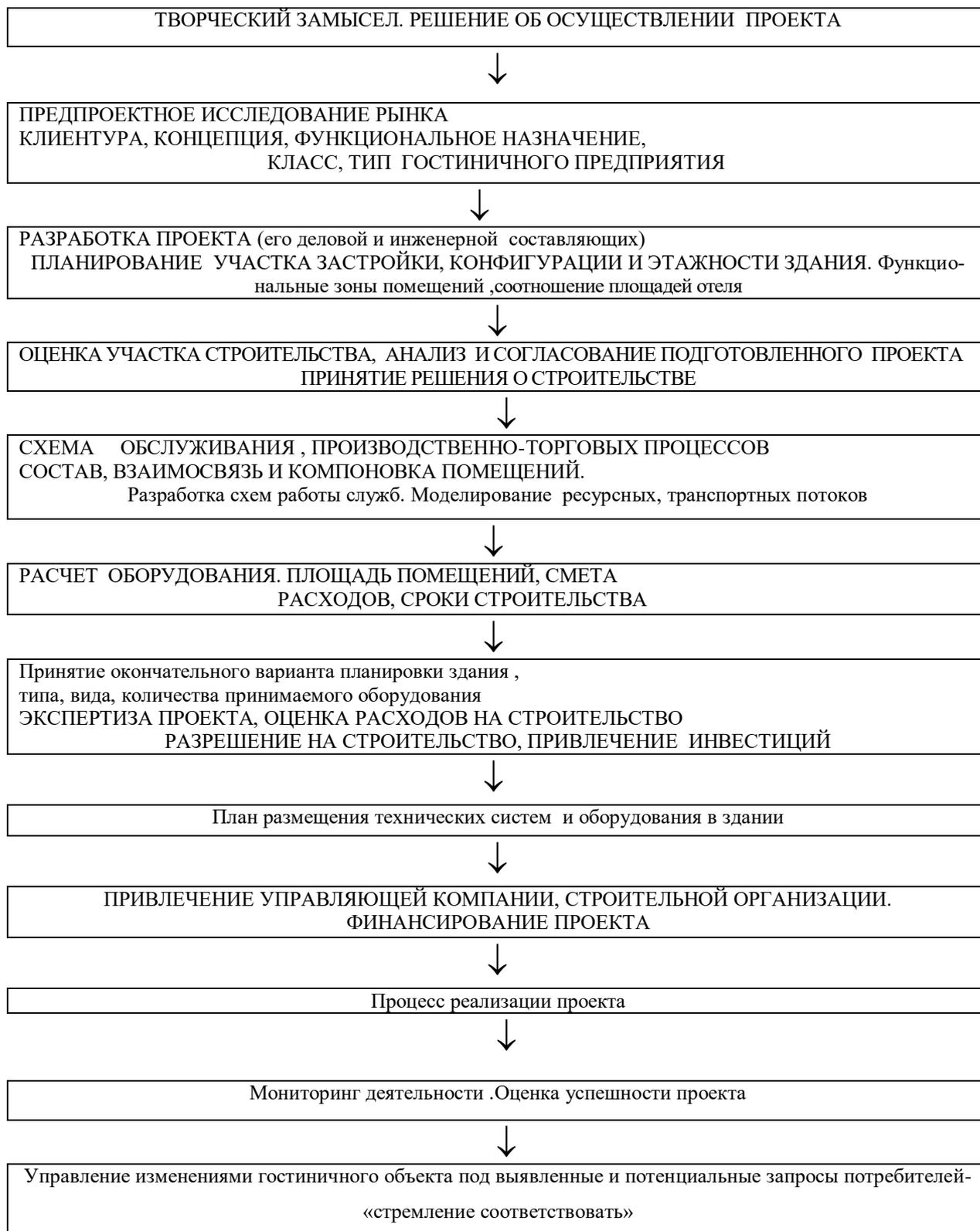


Рис.1.Перечень возможных этапов деятельности по проектированию гостиниц[7]

Проектируемая гостиница должна органично вписываться в окружающую среду и дополнять архитектурный ,ландшафтный ансамбль города или района застройки. Проектное решение по планировке здания призвано обеспечить рациональную организацию обслуживания и комфорт проживающим, отвечая намеченным функциональным требованиям. Правильность расположения различных функциональных зон гостиницы по предоставлению как основных , так и дополнительных

услуг – важный элемент рассредоточения гостевых потоков, а также формирования непересекающихся потоков клиентов и персонала [7].

Концепция – это раскрытие идеи, замысла, плана, т.е. описание темы, истории, легенды, характеристик и отличий, имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ гостиничного объекта, конкурентный анализ, исследование основных потребительских групп, его местоположения с подчеркиванием его достоинств для потенциальных клиентов, этапов реализации проекта ее реализации и т.д.

Разработка концепции объекта индустрии гостеприимства, ориентированной на коммерческий успех, включает в себя подробное описание и просчеты всех граней будущей деятельности заведения.

Этому способствует применение новинок научно-технического прогресса, возможностей информационных технологий в оснащении и сервисе гостиничных объектов.

В настоящее время широко используются цифровые технологии для обеспечения жизнедеятельности и контроля систем отеля. Свидетельство этого – возможности применения технологий интеллектуального здания (ИЗ), обеспечения **бесперебойной и экономичной работы всех коммуникаций здания**

Концепция «Системы интеллектуального управления зданием» [8] предполагает подход в организации жизнеобеспечения здания, при котором за счет комплекса программно-аппаратных средств значительно возрастает эффективность функционирования и надежность управления всех систем эксплуатации и исполнительных устройств конкретного объекта.

Интеллектуальное здание (ИЗ) в современном смысле означает «здание, готовое к изменениям» или «приспосабливаемое (гибкое) здание», инженерные системы которого способны обеспечить адаптацию к возможным изменениям в будущем под новые потребности и задачи заказчиков. Здание, в том числе гостиничное, проектируют таким образом, чтобы все системы его управления могли интегрироваться друг с другом с минимальными затратами, а их обслуживание было бы организовано оптимальным образом [8].

И в результате долгосрочных инвестиций в комфорт и безопасность гостей, создание условий для работы служб гостиницы удается достичь бездефектной и безотказной работы, показателей ресурсосбережения. На рис.2 представлен вариант графического изображения возможностей ИЗ.

Трудно переоценить значение цифровых технологий для индивидуализации сервис, продвижения бизнеса и, в конечном счете, повышения лояльности гостей как фактора конкурентоспособности гостиницы.

1. Возможности удаленной цифровой регистрации. Широкое применение находит использование цифровых технологий, когда при бронировании заказчики указывают необходимые услуги и опции (включая пожелания к номеру) или непосредственно в режиме он-лайн самостоятельно бронируют номер, выбирая из имеющегося предложения.

2. Во многих брендовых отелях находят применение СМАРТ- технологии управления номерами: удаленное управление номерами, электронное приветствие гостей, использование QR-кодов и т.д. Так, в ряде отелей сети «Мариотт» используются интеллектуальные системы немецкой компании HDL «Умный Отель» для управления гостиничными номерами, мониторинга гостиничной системы. Контролируемые подсистемы «Умного отеля» включают: контроль за замками номеров, кондиционером, освещением, музыкальным фоном, экономным водоснабжением и электричеством, занавесом и т.д. На дисплее отображается присутствие клиента, состояние всех устройств в номере, облегчая задачу настройки управления системы [10].

Мир возможностей современного обслуживания в сфере гостеприимства может быть «прописан» в смартфоне гостя после первого появления в номере или ресторане отеля. Для коммуникационных служб отеля история заказов всех услуг такого гостя доступна в любой момент. В современных отелях и ресторанах также используются технологии программируемой и ручной трансформации помещений, пространств и мебели (с управляемыми раздвижными перегородками, шторами и т.п.).



Рис. 2. Графическое изображение систем жизнеобеспечения интеллектуальной гостиницы [8]

3. В качестве примеров передовых технологий производства и обслуживания в ресторанах можно отметить:

- работу ресторанов в режиме открытой кухни и завершение операций у столика гостей, использование технологий приготовления фьюжн, основанных на применении ингредиентов в нетрадиционных формах и сочетаниях, способствующих получению особых текстур, вкусовых ощущений, эмоциональных восприятий кулинарной продукции; элементов красочного оформления блюд в технике арт-визаж, «дизайн-китчен» и др.;

- интерактивное меню – когда потребители пользуются экраном, встроенным в стол, выбирая с его помощью блюда и передавая заказ через официанта или самостоятельно. Практикуется электронное меню в номере для возможности заказа рум-сервиса, выбора блюд, сервисов отеля. Кроме этого, расположение сенсорных дисплеев в лобби крайне актуально для гостиниц с несколькими ресторанами: воспользовавшись ими, гости могут увидеть меню всех точек питания, выбрать предприятие для посещения и заранее просчитать свой средний чек.

- применение официантских планшетов для ускорения обслуживания.

4. Современные IT-технологии организуют управленческую деятельность менеджмента и служб отеля, обеспечивают связь сетевого отеля с руководством в любой точке мира, международными системами бронирования и т.д.

Среди важных автоматизируемых аспектов управления [11]:

- 1) Управление загрузкой и размещением, статистикой доходов и расходов, оперативной работой с клиентами: для анализа условий размещения гостей в отеле и др.

- 2) Система автоматизации труда работников отдела продаж, бухгалтерии.

- 3) Система управления программами лояльности для клиентов. Позволяет отелю разрабатывать особые виды поощрения для постоянных клиентов, клубные и дисконтные карты, премиальные сертификаты и др.

- 4) Управление мероприятиями отеля. С помощью этой технологии можно планировать загрузку помещений гостиницы – ресторанов, конференц- и банкетных залов.

5. Необходим постоянный поиск и применение новшеств в коммуникациях с гостями и продвижении гостиничного продукта.

Проведенными опросами отмечено, что до 60% потенциальных клиентов смотрят отзывы о посещении отелей в социальных сетях, на форумах и т.д.: любая информация, в том числе мнения о сервисе, качестве услуг, репутации конкретного отеля, становится достоянием общества. Исключительна роль технологий продвижения сайта, возможностей Email Management Center для создания профиля гостей, ведения и учета индивидуальных пожеланий гостя

б. Гостями приветствуется использование достаточно затратных технологий экологической ответственности («зеленых»), например, в оформлении среды обитания, номеров, при организации эксклюзивного питания на основе эко-продуктов, произведенных фермерскими хозяйствами без использования химических удобрений.

Таким образом, нами рассмотрены современные тенденции и технологии в проектировании, оснащении, технологиях производства, обслуживания и продвижения гостиничных и ресторанных предприятий для управления гостиничным продуктом. Поэтапное внедрение этих технологий, обеспечение персонализированного сервиса позволяет гостю чувствовать себя «хозяином положения», готовым к интерактивному взаимодействию с принимающей стороной, откликающейся на пожелания и запросы самого важного ресурса предприятия на рынке услуг – его потребителя, с учетом выявленных и будущих парадоксов потребительского поведения.

Выводы и предложения:

На основании исследования данных официальной статистики, тенденций, нормативных документов и экспертных мнений по определению задач развития гостиничных объектов, мы можем заключить следующее.

1. Необходимость приведения значительной части средств размещения РФ в соответствие с требованиями к оснащению, уровню комфорта, безопасности [3] для прохождения в период с 2019 по 2021 гг. обязательной классификации, ставит задачу ускорения процессов перестройки управления, ускорения возведения новых зданий, реновации, смены концепции гостиниц для обеспечения динамичной работы на рынке услуг.

2. При разработке проекта будущего отеля следует принимать во внимание международную практику и стандарты гостиничного планирования, с учетом специфики региона, имеющихся ресурсов, участка застройки. Актуально достижение компромисса между обязательной нормативной и креативной составляющими проектов. Подчеркивается главенствующая роль интеллектуальных ресурсов, командной работы при создании новых объектов, поддержании уровня сервиса, обеспечения его индивидуализации. В табл.2 приводятся направления деятельности, характеризующие, «как с использованием ресурсов трех И: интеллект, инновации, инвестиции получить результат трех П: продукт, потребитель, прибыль, успешно разрешив потребительские парадоксы, применив инновационные технологии для формирования среды комфорта и безопасности, управления отношениями с клиентами и служащие развитию

3. По мнению экспертов при реализации клиентоориентированных стратегий менеджменту брендовых отелей важно, в частности:

1) учесть возможность «интегрированности принимаемых решений: сегодня недостаточно просто найти баланс между противоречащими потребностями потребителя; необходимо предоставить лучшее предложение, которое комплексно удовлетворяет запросы клиента».

2) Предусмотреть использование всех возможностей обратной связи: «...необходимо изучить коммуникационные запросы потребителя, слушать его и совершенствовать свои услуги, отталкиваясь от результатов диалога» [6]. Поэтому клиентоориентированность в работе гостиниц заключена в формировании системы мер, способной управлять балансом интересов клиента (удовлетворение их потребностей с максимальным качеством, за адекватную цену и с достойным обслуживанием) и предприятием (конкурентоспособность, прибыльность, перспективы роста и развития гостиничного объекта) [8].

4. При проектировании, строительстве новых и реконструкции ранее введенных в эксплуатацию зданий средств размещения необходимо предусматривать условия для проживания и обслуживания туристов с ограниченными физическими возможностями в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ и ГОСТ Р 55699-2013 [12], соблюдая требования актуальных нормативных документов, регулирующих деятельность по совершенствованию гостиничной базы, этапы проектирования объектов для реализации гостиничного продукта (рис.2).

5. Задача проектной команды – разработать и реализовать проектную идею, основанную на концептуальном, творческом подходе к решению дизайнерской задачи и выявленных трендах «с запасом прочности» объекта на предстоящие годы, создание высоко-технологичной среды обитания.

Создание проекта успешной концепции является важным шагом оценки потенциала гостиничного проекта с позиции инвесторов для возможности его реализации в выбранном месте за счет нового строительства/реновации объектов.

После успешного ввода объекта в эксплуатацию необходимо постоянное управление изменениями под выявленные и потенциальные потребности ключевых гостей, новых сегментов. Постояльцам и гостям отеля должна быть предоставлена возможность индивидуализации комфорта и условий сервиса, расширение спектра и технологий предоставляемых услуг под запросы потребителей, новые возможности получения гастрономических впечатлений.

Все ресурсы (инфраструктурные, сервисные, информационные, финансовые, интеллектуальные), а также передовые технологии гостиничного объекта концентрируются на реализации клиентоориентированного подхода к обслуживанию имеющихся и привлечению потенциальных гостей.

Список литературы

1. Столяренко В. В. «Комплексное развитие системы управления продуцентами гостиничных услуг в турбулентной среде» - автореф. дисс. к.экон.наук, М.: 2017 – 27с.
2. Турпром: Код доступа: <https://www.tourprom.ru/news/38329/>
3. Приказ Минкультуры РФ от 11 июля 2014 г. N 1215"Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями»
4. Федеральный закон № 16-ФЗ. От 02.2018г. 06 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в РФ» и Кодекс РФ об административных правонарушениях в целях совершенствования правового регулирования предоставления гостиничных услуг и классификации объектов туристской индустрии». Код доступа: <https://www.mkrf.ru/about/departments/>
5. Волохов А. Отель для поколения SMART // Современный отель – 2017 – №11 - Код доступа: <http://www.hotelexecutive.ru/article.php?num=12662>
6. Отчет компании Intercontinental Hotels Group и агентства Arcature по исследованиям тенденций рынка в 2017 г. «Бескомпромиссный потребитель: парадоксы эпохи растущей персонализации»- Код доступа: <http://prohotel.ru/news-220109/0> (со ссылкой на www.ihgplc.com/trends_report)
7. Белова С.К Проектирование гостиничных и ресторанных предприятий– учебное пособие / С. К. Белова . - Изд-во ГОУ ВПО "РЭА им. Г. В. Плеханова") Москва –2009 –132с.
8. Тюшевская О. Персонал, продукт, прибыль.../ Business Excellence , 2012 , №9 <http://www.riastk.ru/ds/adetail.php?ID=66930>
9. Понятия интеллектуального здания. Технологии проектирования умной гостиницы. [Электронный ресурс]. Код доступа: https://yandex.ru/images/search?text=Проектирование%20умной%20гостиницы&img_url=https%3A%2F%2Fimages.ru.prom.st%2F232215617_w640_h640_cid1881959_pid162457042-02cc013c.pn, ; <http://www.ivd.ru>
10. Информация с сайта компании hdlautomation. Код доступа: http://www.hdlautomation.ru/gostinye/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_content=3052523629&utm_term=умная%20гостиница®ion=213®ion_name=Москва&block=premium&position=1&utm
11. «Предпринимательский портал» Открой бизнес»- Код доступа: <http://otkroibisnes.ru/innovacii-v-restoranom-biznese/>, otkroibisnes.ru/innovacii-i-texnologii-v-gostinichnom-biznese/
12. ГОСТ Р 55699-2013 «Доступные средства размещения для туристов с ограниченными физическими возможностями. Общие требования», М.: Стандартинформ – 2013.

МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРОДУКТА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ИКЕА)

МЕЛЬНИКОВА ТАМАРА ИВАНОВНА

к.э.н., доцент

**ПЛЮСНИНА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА,
ГРИГОРЬЕВА ТАТЬЯНА ГРИГОРЬЕВНА,
ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА**

Студенты

Сибирский институт управления - филиал РАНХиГС

Аннотация: В статье рассматривается современный подход к организации маркетинговых исследований на основе концепции маркетинг –микс 7P, а также проводится анализ влияния маркетинговой информации на продвижении услуг на примере компании ИКЕА.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, продвижение товаров и услуг, концепция маркетинг –микс 7P.

MARKETING RESEARCH IN THE PROMOTION OF THE PRODUCT (BASED ON THE EXAMPLE OF IKEA)

**Melnikova Tamara Ivanovna,
Plyusnina Olga Alexandrovna,
Grigorieva Tatiana Grigorievna,
Demidova Anastasia Andreevna**

Abstract: In the article the modern approach to the organization of marketing researches on the basis of the marketing-mix 7P concept is considered, as well as the analysis of the influence of marketing information on the promotion of services by the example of IKEA.

Key words: marketing research, promotion of goods and services, the concept of marketing -mix 7P.

В настоящее время менеджеры сталкиваются с множеством проблем при продвижении того или иного продукта. Одной из них является нехватка релевантной информации, а решением данной проблемы является проведение маркетинговых исследований. Также сейчас динамично растет объем информации, которую требуется обработать и учесть при принятии решений.

Актуальность данной темы подтверждается наличием большого количества дискуссионных площадок, а так же ростом количества научных публикаций, посвященным изменениям моделей управления бизнесом, новым подходам к организации маркетинга и маркетинговых исследований.

Главным вызовом современности, по признанию ученых – участников Всемирного экономического форума, является скорость изменений и управления ими.[5]

Скорость принятия решений становится важным конкурентным преимуществом. Лидирующие компании, такие, как Google, Alibaba, Amazon, отличаются гибкостью и скоростью продвижения на рынок.

Эффективность управленческих решений зависит от своевременности и достоверности маркетинговой информации, концепции и организации маркетинговых исследований.

Маркетинговые исследования – направленный сбор и обработка информации. Они сфокусированы на изучении рыночной ситуации, желаний и поведении потребителей и других участников рынка, поэтому их можно использовать как инструмент продвижения.

Особую важность маркетинговые исследования приобретают во время продвижения продукта.

Под продвижением товара понимается любая форма сообщений, используемых фирмой для информирования, убеждения или напоминания людям о своих товарах, услугах, общественной деятельности и их влияния на общество [1, 121 с.].

Получение достоверной и своевременной маркетинговой информации оказывает существенное влияние на конкурентоспособность, увеличивая гибкость и скорость продвижения на рынок товаров и услуг. Маркетинговая информация помогает построить оптимальную модель продвижения. Появление на рынке все большего числа компаний, ориентированных на потребителя, оказывают влияние на весь комплекс маркетинговых решений, в том числе, изменяют требования к маркетинговой информации и организации маркетинговых исследований. На основе осознания того, каковы истинные потребности клиентов, создаются принципиально новые модели продвижения товаров и услуг.

Под влиянием этих тенденций происходит трансформация, переход от классической концепции маркетинг-микс 4Р к новой, ориентированной на потребителя, концепции маркетинг-микс 7Р. Компания ИКЕА является примером компании, применяющей современные концепции маркетинга.

Направленность на интересы потребителей и клиентов отражается в миссии компании. Вся деятельность компании, в том числе и продвижение продукта, компании подчинена миссии или высшей цели ее существования. Миссия ИКЕА звучит так: «Изменить к лучшему повседневную жизнь многих людей».

Для проведения маркетинговых мероприятий у ИКЕА была создана система маркетинговых исследований, планирования маркетинга, организации службы маркетинга, маркетингового контроля.

Процесс маркетинговых исследований состоит из нескольких этапов (см.рис.1).

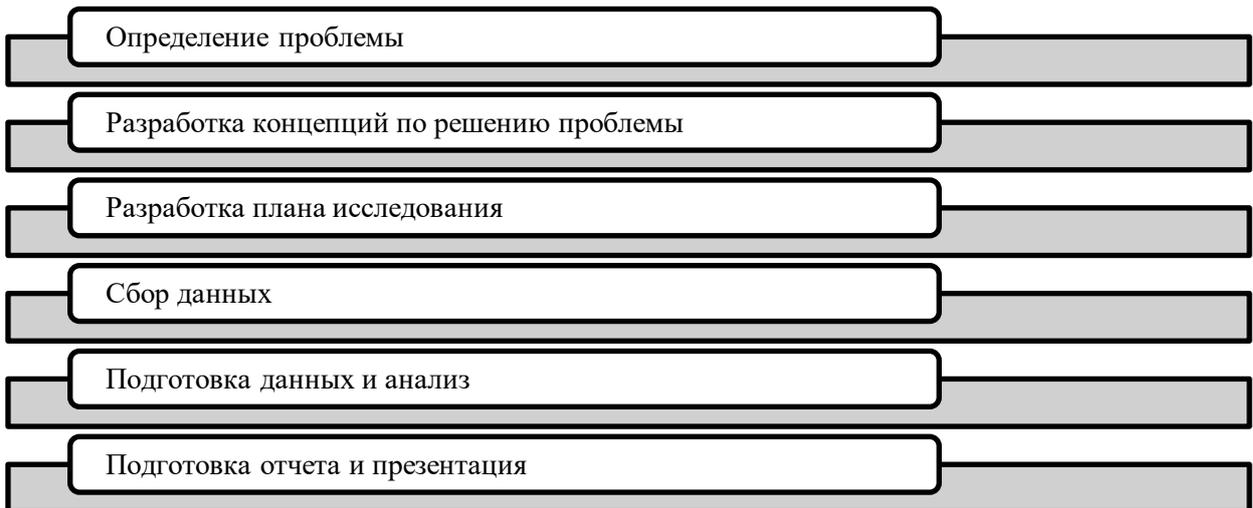


Рис. 1. Этапы маркетингового исследования

Первый этап – это определение проблемы, которое включает в себя ее обсуждение с лицами, принимающими решения, интервью с экспертами в данной сфере бизнеса, анализ вторичных данных и, возможно, проведение отдельных качественных исследований, например фокус-групп. В компании с мировым именем удовлетворенность потребителей уже продолжительное время остается на высочайшем уровне, но по-прежнему есть некоторые проблемы, которые негативно отражаются на дея-

тельности IKEA. Прежде всего – это ее месторасположение, потому что из-за больших торговых площадей компании приходится искать такие места, где затраты на аренду будут минимальными без потери основного сегмента покупателей.

Второй этап – это разработка концепций по решению проблемы. Разработка подхода к решению проблемы включает в себя формулировку теоретических рамок исследования, аналитических моделей, поисковых вопросов, гипотез, а также определение факторов, которые могут влиять на план исследования. Рассматривать продвижение автономно некорректно, потому что продвижение предусматривает целостный подход. Компанию IKEA можно рассмотреть с позиции модифицированной модели «4P», как одного из инструментов маркетингового продвижения. Модель поможет конкретизировать и систематизировать все факторы, влияющие на потребителей (см. табл. 1).

Таблица 1

Применение модели «7P» для компании IKEA

Критерий	Содержание
Product (продукт)	Компания IKEA занимается дизайном и реализацией мебели и сопутствующих товаров для дома, рассчитанных на массового потребителя.
Price (цена)	Цены ниже рыночных, чтобы как можно больше слоев населения могли позволить себе продукты компании IKEA.
Place (место)	IKEA находится преимущественно в развитых и развивающихся странах. Если говорить конкретно про Россию, то преимущество отдается городам – миллионникам.
Promotion (продвижение)	Для продвижения своих товаров и услуг IKEA использует интегрированный подход: прямой маркетинг (каталоги), реклама на телевидении, реклама по радио, реклама в Интернете, статьи в газетах, взаимодействие с прессой, акции, скидки, специальные предложения, программа лояльности (IKEA FAMILY).
People (персонал)	Весь персонал следует определенным правилам и обязан носить форму, а также проходит специальное обучение. Компания имеет систему бонусов и специальных предложений для сотрудников, что создает более комфортные условия для работы. В компании существует культура качества, которую обязаны поддерживать все сотрудники независимо от должности и возраста. Главная задача персонала быть максимально приближенными к клиентам и помогать им в нужный момент, при этом не быть слишком навязчивыми, чтобы клиенты чувствовали себя комфортно.
Process (процесс)	Сервис IKEA направлен на разрешение любых проблем клиентов, а также на то, чтобы клиенты были максимально осведомлены обо всех акциях и других предложениях. Так же IKEA запустила мобильное приложение для подбора мебели, чтобы клиенты в любой момент времени независимо от своего месторасположения могли выбирать будущие покупки и экономить время на их выбор в магазине.
Physical Evidence (физическое свидетельство)	В IKEA сильно развита система качества, поэтому рекомендации и отзывы имеют особое значение. Специальные группы в социальных сетях помогают пользователям контактировать друг с другом.

Третий этап включает разработку плана исследования. Необходимо определить, каким образом должны быть получены данные от респондентов.

Прежде чем начать проведение маркетингового исследования, компании необходимо понять: что она хочет получить от его проведения? Какую информацию о своих потребителях она должна получить в результате? Какими методами получить желаемую информацию?

Для ответа на эти вопросы воспользуемся общей характеристикой клиентов компании IKEA.

Таблица 2

Характеристика клиентов компании IKEA

Критерий	Характеристика
Целевая аудитория	Компания направлена на удовлетворение потребностей различных групп населения, но ценовой диапазон позволяет сделать вывод, что компания направлена преимущественно на население с доходом ниже или равному среднестатистическому
Сегментация потребителей	Сегментация производится по географическому признаку, а именно, компания выбирает преимущественно города-миллионники Сегментация также производится по такому признаку, как доход. Различные варианты продукции имеют разную ценовую категорию Сегментация производится по возрастному признаку, создавая как радикально новые и нестандартные интерьеры, так и классические предметы интерьера
Общая информация о клиентах	Предпочитаемые услуги, желания по поводу товаров, возрастные группы, потребности, проблемы, предложения клиентов и т.п.
Цель изучения клиентов	Повышение уровня удовлетворенности клиентов
Ожидаемые результаты	Повышение доверия клиентов к IKEA, поддержание спроса на должном уровне, улучшение деятельности компании за счет более глубокого понимания нужд клиентов

Для решения проблемы доступности при открытии новых филиалов компания изучает: какой сегмент потребителей не устраивает их расположение; какое местонахождение привлекает клиентов больше всего; какие варианты решения данной проблемы видят сами клиенты, т.к. компания открыта для новых идей.

Четвертый этап – это сбор данных. В IKEA сбор данных производится с помощью личного интервьюирования, используются такие способы коммуникаций, как опросы, проводится система отзывов. Также имеется отдел качества, в который клиенту можно обратиться с проблемой как лично, так и электронно. Проблемы и жалобы клиентов компания также анализирует и старается разрешить их.

IKEA проводит и качественные исследования. За счет них у компании предоставляется возможность получить четкое представление о том, что беспокоит посетителей, получить информацию о желаемом продукте.

Также в своей деятельности компания обращает большое внимание на коммуникации с клиентами. Заказчик IKEA должен почувствовать определенный статус. Это означает, что он выделяется определенным покупательским поведением, например, высоким эстетическим вкусом. Одновременно с удовлетворением заказчика должны быть достигнуты высокая степень известности марки фирмы, эффект мотивации покупки и высокая степень идентификации. Компания с многолетним опытом использует все доступные средства масс медиа.

Пятый этап – это подготовка данных и анализ. Получив информацию о том, что клиенты думают о ней, компания может предпринять корректирующие действия и создать персонализированные предложения с гораздо большей точностью и даже потенциально прогнозировать поведение своих существующих и новых посетителей.

Последний этап – это подготовка отчета. С точки зрения клиента результатом маркетингового исследования могут являться изменения в деятельности компании, а именно специальные бонусы, которые компенсируют потери, связанные с неудобным расположением компании.

Компания нацелена на то, чтобы донести информацию о бренде до покупателя и вызывать у них желание посетить магазин. Для этого IKEA использует различные способы информирования клиентов (см. рис.2).

С помощью различных каналов продвижения компания может осуществлять проведения маркетинговых исследований путем получения обратной связи от потребителей.

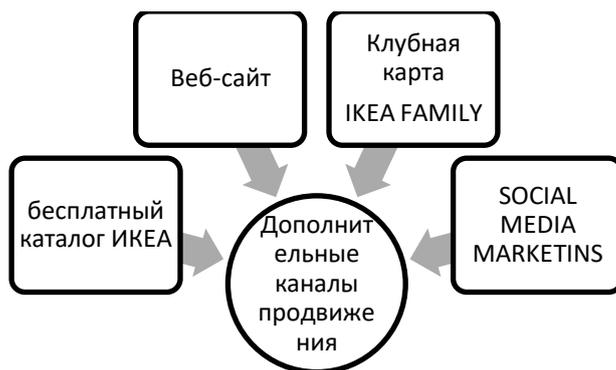


Рис. 2. Дополнительные каналы продвижения компании ИКЕА

Деятельность ИКЕА нацелена на то, чтобы предлагать качественный товар по доступным ценам. Поэтому компания ищет таких поставщиков, которые способны выдержать стандарты качества ИКЕА вплоть до мелочей, например, инвестируя несколько миллионов рублей в технологии для создания экологически чистой и стандартной упаковки. Так же нужно отметить, что рассматриваемая компания проводит маркетинговые исследования самостоятельно.

Возвращаясь к теме продвижения, хочется отметить некоторые необычные и весьма действенные формы пиара. Реклама розничного магазина – это всегда задача сложная. Тем более, если как большинство магазинов ИКЕА, он требует большой площади и поэтому находится в пригороде. Менеджеры компании придумали оригинальный способ завлечения новых потребителей: для этого они соорудили мини-магазин в центре города Хельсинки, где покупатели могут увидеть часть товаров, которые можно приобрести в ИКЕА.

В последние года приоритетным направлением рекламы стало завлечение молодого поколения, поэтому ИКЕА, проанализировав и придя к выводу, что молодежь большую часть времени тратит на Интернет-ресурсы, создала серию специальных товаров, посвященных юмору среди молодежи, а сейчас активно пропагандирует эти товары.

Так же опираясь на те же исследования, компания пришла к выводу, что одним из самых популярных брендов среди молодежи является компания Apple, поэтому, чтобы заинтересовать молодых покупателей, ИКЕА выпустила пародию на их рекламный ролик. Это привело к росту продаж, в частности, среди молодежи, за три дня магазин посетило 15 000 человек.

Таким образом, маркетинговые исследования помогают компании ИКЕА в изучении потребностей потребителей. Данные исследования способствуют выбору приоритетных направлений продвижения товаров, которые в дальнейшем могут привести к увеличению объемов продаж и привлечению новых покупателей.

Представленное в статье исследование позволило выявить, что маркетинговая стратегия компании ИКЕА основана на современной концепции маркетинга 7P, которой она успешно следует многие годы.

Список литературы

1. Мельникова Т.И., Финансовый маркетинг: учебно-методический комплекс / Т.И. Мельникова. - Новосибирск: СибАГС, 2000. – 132 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Анализ, планирование, исполнение, контроль, /Ф. Котлер. - СПб.: Питер, 1999. – 896 с.
3. Амблер Т, Маркетинг и финансовый результат, / Т. Амблер.- Москва: Финансы и статистика, 2003.-248 с.
4. Горюнов С. С., Гавриленко С. А. Роль маркетинговой информации в комплексном изучении товарного рынка // Молодой ученый. — 2017. — №11. — С. 198-200. — URL <https://moluch.ru/archive/145/40798/> (дата обращения: 25.03.2018).
5. Материалы Всемирного экономического форума <https://ria.ru/economy/20180122/1513109361.html>

УДК 330

ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЕМ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ГОСТИНИЦЫ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

УЛЬЯНОВА В. М.,

магистр ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта,

Аннотация: Статья посвящена изучению роли процессного управления при моделировании и прогнозировании результатов деятельности по продвижению дополнительных услуг гостиницы в сети Интернет.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, процессное управление, моделирование, продвижение, маркетинг, дополнительные услуги, конкуренция.

PROCESS CONTROL OF SIMULATION AND PREDICTION OF THE RESULTS OF ACTIVITIES TO PROMOTE ADDITIONAL SERVICES OF THE HOTEL IN THE INTERNET

Abstract: The article is devoted to the study of the role of process control in the modeling and forecasting of the results of the activity on the promotion of additional hotel services in the Internet.

Keywords: hotel business, process control, simulation, promotion, marketing, additional services, competition.

Процессное управление - это управленческая методика. При процессном подходе к управлению гостиничным комплексом каждая структурная единица обеспечивает выполнение определенных бизнес-процессов, в которых она фигурирует. Области ответственности, обязанности, критерии результативной деятельности для каждой единицы структуры гостиничного комплекса сформулированы и имеют смысл исключительно в контексте конкретного бизнес-процесса. Горизонтальные связи между структурными единицами при таком подходе сильнее, а вертикальные слабее, чем при функциональном подходе. [1]

Работник отвечает не только за свои функции и деятельность, но и за те бизнес-процессы, в которых он фигурирует, поэтому результаты деятельности параллельных структурных единиц, которые участвуют в тех же бизнес-процессах, что и он, для него важны.

Процессный и функциональный подходы не исключают друг друга и могут вполне сочетаться при матричной структуре управления, да и в целом при функциональном подходе можно использовать явно определенные бизнес-процессы.

Процессное моделирование осуществляется с помощью графических нотаций, текстового описания процессов и создания структуры процессов (например, дерева бизнес-процессов). Существует ряд нотаций бизнес-процесса, который применяется при моделировании бизнес-процессов. Нотации, как

правило, отражают концептуальный подход (и методологию) разработчиков нотации к описанию и моделированию бизнес-процессов.

Моделирование и прогнозирование результатов деятельности по продвижению дополнительных услуг гостиниц в сети Интернет - это конструирование модели (на основании предварительного изучения гостиницы и ее услуг, выделение существенных признаков и характеристик), которую проецируют на будущий период с помощью накопленного опыта и текущих предположений относительно него с использованием глобальной компьютерной сети Интернет.

Мы живём в веке информационных технологий, и, если раньше недовольный гость рассказывал о своем неудавшемся опыте отдыха в отеле нескольким своим знакомым, то теперь он может рассказать об этом 7 миллиардам людей посредством связи в сети Интернет. Поэтому, от того как представлена гостиница в сети Интернет зависит не только её репутация, но и продажи. [3] Совершенствование моделирования и прогнозирования деятельности по продвижению дополнительных услуг гостиниц в сети Интернет будет способствовать повышению спроса постоянных и потенциальных гостей гостиниц на дополнительные услуги, и, как следствие, повысится объем реализации услуг на 1 клиента.

Однако, современные подходы к прогнозированию и моделированию результатов деятельности гостиниц зависят не только от продвижения гостиницы и ее услуг в сети Интернет, но и от развития туризма в регионе в целом, а также требуют учета всего многообразия факторов, которые оказывают влияние на гостиничный рынок.

При моделировании и прогнозировании продвижения гостиницы и ее услуг целесообразно использовать разнообразные методы, как количественные (экстраполяции трендов, скользящей средней, регрессионный анализ, экспоненциальное сглаживание, моделирование, модель «затраты- выпуск», цепи Маркова и др.), так и качественные (оценки сотрудников и руководства, опрос потребителей и партнеров, методы аналогии, экспертные методы и др.).

Необходимо создать эффект «синергизма» (действия не суммируются, а взаимно значительно усиливают действие друг друга) с помощью дополнительных услуг гостиничной индустрии. Сюда входят:

- общественное питание (кафе, рестораны, бары);
- индустрия красоты (салоны красоты, спа-центр);
- бытовое обслуживание (химчистка, пункт ремонта одежды, обуви);
- розничная торговля (магазин сувениров, ювелирный магазин, торговый центр);
- туристический бизнес (организация путешествий, продажа авиа и ж/д билетов);
- финансовые услуги (отделения банков, страховых компаний);
- культурный досуг (организация экскурсий, создание арт галереи, тематических выставок);
- развлечения (кинотеатры, аквапарки, центр детских развлечений, боулинг, бильярд);
- оздоровление (фитнес-центры, бассейны, катки и т.п.)
- и другие;

Именно прогноз возможного объема продаж - главный итог разработки комплекса маркетинга и основа для финансового анализа и определения экономических индикаторов проекта.

Реализация правильной маркетинговой модели в сети Интернет позволяет провести оценку эффективности использования интегрированных маркетинговых коммуникаций в продвижении гостиничных услуг с учетом выполнения следующих условий:

- эффективное распространение информации целевой аудитории;
- правильное восприятие информации целевой аудиторией;
- сформированное у целевой аудитории восприятие информации способствует достижению целей предприятия;
- сопоставление затрат на организацию интегрированных маркетинговых коммуникаций с достигнутым результатом. [2]

Для того чтобы продвижение дополнительных услуг приносило необходимые результаты, необходимо иметь сотрудников, обладающих соответствующей профессией, квалификацией, иметь профессиональное образование по виду деятельности. Кадры и эффективная профессиональная команда

- один из главных факторов успеха в гостиничном бизнесе, однако в России сохраняется тенденция дефицита квалифицированных специалистов, а база профстандартов только начала свое развитие. Поэтому, многие отельеры привлекают на свои гостиничные предприятия специалистов, успешно показавших себя на практике, профессионалов своего дела, иногда из-за границы, которые уже успешно занимаются продвижением гостиниц и их услуг в сети Интернет.

Эффективная система контроля с использованием процессного управления (не только за продвижением гостиницы в сети Интернет, но за моделированием и прогнозированием результатов деятельности по продвижению дополнительных услуг гостиниц в сети Интернет) позволяет обосновать возможное состояние гостиницы в будущем, определить альтернативные пути и сроки достижения поставленных целей, смоделировать желаемую структуру и поведение гостиницы, снижая нагрузку на предпринимателей и руководителей, тем самым высвобождает их время.

Список литературы

1. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. М. Изд-во Дело. 2015. 321 с.
2. Кислицына, В.В. Маркетинг: учебник для вузов. Киров: Изд-во ВятГГУ, 2011, 489 с.
3. Хулей Г., Сондерс Д., Пирси Н. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование: Пер. с англ. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005, 132 с.

УДК 659.1.012.12

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

МУСТАФИНА РОКСАНА РАШИДОВНАСтудент
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Аннотация: в данной статье производится анализ факторов, влияющих на результативность рекламной деятельности, рассматривается сущность рекламной деятельности фирмы, выявляются важные вопросы в организации рекламных кампаний.

Ключевые слова: рекламная кампания, реклама, товар, фирма, бизнес.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ADVERTISING CAMPAIGNS IN THE COMMERCIAL ACTIVITIES OF THE COMPANY

Mustafina Roxana Rashidovna

Abstract: this article analyzes the factors influencing the effectiveness of advertising, examines the essence of advertising activities of the company, identifies important issues in the organization of advertising campaigns.

Keywords: advertising campaign, advertising, goods.

Рекламная кампания – это целый комплекс взаимосвязанных действий, которые разрабатываются для достижения стратегических целей и решения различных проблем организации, которые являются результатом общего рекламного плана для различных и связанных друг с другом рекламных обращений, размещенных в различных рекламных носителях в течение определенного периода времени.

Рекламная кампания не должна носить периодичный, разовый характер, это — множественный комплекс мероприятий, которые объединяют в себе цели реализации маркетинговой стратегии рекламодателя путем побуждения круга потребителей к действию с помощью рекламных обращений. [1, с. 15]

Рекламные мероприятия и акции, проводимые последовательно и комплексно, намного эффективнее, чем мероприятия, реализуемые в разный период времени и не связанные между собой.

Но, независимо от сроков проведения рекламная кампания имеет свои особенности, включающие в себя три наиболее основных этапа: подготовительный, кульминационный и заключительный. Основным этапом является подготовительный, потому что от него зависят остальные два этапа, а также успех рекламной кампании.

Подготовительный этап включает в себя планирование рекламной кампании. Планирование учитывает ситуацию, которая складывается вокруг товара на рынке, и предопределяет расходы на рекламу, которые, с одной стороны, диктуются наиболее оптимальным набором используемых видов и средств распространения рекламы, а с другой стороны – объемом размещения рекламы, из которого исходят, устанавливая стоимость покупки места или времени для нее. При планировании рекламных кампаний принимается во внимание, что успех рыночной деятельности зависит не только от удачной

рекламы, но и от факторов, характеризующих товар: его потребительских свойств, стоимости и аналогов на рынке. Рекламная кампания – это результат согласованных действий рекламодателя - заказчика рекламной кампании, рекламного агентства как создателя, организатора и координатора кампании и средства распространения рекламы как канала, доводящего рекламное обращение до потребителя.

В качестве одной из основных целей рекламной кампании, как правило, организации выделяют увеличение сбыта (создание его с нуля, если речь идет о диверсификации) или поддержание его на том же уровне, если планируется повышение цен и т.п. Реализация товара является универсальным средством измерения в силу его первоочередной важности для фирмы. Однако на сбыт влияют в большей степени такие не рекламные факторы как цена, распределение, товар, стимулирование. Реклама влияет на сбыт в основном через увеличение уровня популярности продукта и предприятия, а также создание образа продукта и предприятия. Таким образом, увеличение сбыта в организации можно назвать главной целью рекламной кампании.

Характер рекламных кампаний, проводимых организациями, зависит от нескольких факторов: от величины компании бюджета, который фирма способна выделить на проведение рекламных мероприятий, от стратегии организации и преследуемых ею целей, положение организации на рынке (занимаемой доли, отношения с конкурентами, потребителями и т.д.).

В истории рекламной деятельности есть множество примеров того, как компании побуждали покупателя приобретать товар или услугу, которые на первый взгляд были им не нужны. Искусственно создать потребности у покупателей помогает правильно спланированная и организованная рекламная кампания, встроенная в комплекс маркетинга фирмы.

Но, следует помнить, что объемы и продолжительности производства того или иного товара изменяются во времени циклически. Это явление называется жизненным циклом товара.

Жизненный цикл товара – это время существования товара на рынке, промежуток времени от идеи создания изделия до снятия его с производства и продажи. Концепция жизненного цикла товара описывает сбыт продукта, конкурентов, прибыль и стратегию маркетинга с момента поступления товара на рынок и до прекращения поступления товара на рынок. [2, с. 36]

Рекламная деятельность выступает как очень важная составляющая экономики многих стран и быстроразвивающаяся область предпринимательства. Характеристикой рекламной деятельности организаций является и то, что она всегда должна быть взаимосвязана не только с маркетинговой стратегией (ее целями и задачами), но и со стратегией организации в целом. Фирма, которая использует рекламу без согласованности с маркетингом, получает взамен непродолжительный, а иногда и отрицательный эффект от своей рекламной деятельности. При организации рекламной деятельности важно провести не только анализ рынка, выяснить потребности потребителя, но и проследить за рекламируемым товаром, а именно в каком качестве и количестве присутствует он в точках продаж.

Реклама порождает спрос, и, если товара на рынке мало или его качество не соответствует ожиданиям покупателей, потенциальный потребитель может разочароваться в товаре и найти аналог у конкурента. Это и есть следствие плохой организации рекламной деятельности.

Действенной и стимулирующей реклама является в том случае, когда она правильно организована и носит непрерывный характер. Важная составляющая эффективного ведения бизнеса - разработка рекламной стратегии компании. Большинство фирм, которые существуют на российском рынке, относятся к рекламе как к средству продвижения продуктов или услуг на рынок, абсолютно не уделяя ей должного внимания при разработке стратегии своей рекламной деятельности. В результате этого используются периодические разовые рекламные кампании, результат которых, во многих случаях, очень сложно отследить.

Разработка стратегии рекламной кампании – это разработка общего комплекса различных рекламных мероприятий и акций, которые направлены на достижение целей рекламной кампании. Стратегия рекламной кампании показывает общее представление о ходе и характере рекламной кампании. В стратегии указываются наиболее основные каналы воздействия на потребителя, определяются основные этапы рекламной кампании, происходит распределение бюджета по видам средств массовой информации и по этапам рекламной кампании. Так же обосновывается выбор средств массовой ин-

формации, определяются продолжительность и порядок размещения рекламы в средствах массовой информации, производится поэтапное прогнозирование эффекта, а также определяется оптимальный бюджет рекламной кампании.

Ограниченность бюджета рекламных кампаний заставляет специалистов по рекламе выбирать те средства размещения рекламы, которые являются менее затратными. Такое решение, в большинстве случаев, является неверным, потому что выбор канала связи с потребителем, несомненно, очень важный момент при разработке рекламной стратегии компании, и ему необходимо уделять должное внимание.

Для того, чтобы избежать некоторых ошибок при организации рекламы, очень важно уделить должное внимание разработке стратегии рекламной кампании. Стратегическое планирование помогает не только правильно организовать работу, но и дает возможность предвидеть итог проделанной работы. В самом начале рекламной кампании нужно определить цель, которую желает достигнуть организация, а также характер информации, которую необходимо донести до покупателя, и, конечно, выделить основные средства, которые будут использоваться при реализации рекламной кампании.

Грамотная разработка стратегии рекламной кампании значительно усиливает эффективность рекламного сообщения, а также дает возможность сэкономить общие затраты на рекламу. Также осуществляется процесс создания креативной концепции рекламной кампании, то есть разрабатываются эффективные средства конкретного воздействия на целевую аудиторию. В данном случае, создание рекламных материалов и разработка различных мероприятий происходит на основании креативной концепции.

Бесспорно, то, что реклама играет важнейшую роль в удержании и усилении позиций компании на рынке. Первенствующая составляющая маркетингового планирования деятельности фирмы - реклама товара или услуги компании, своего рода информационная подача с целями разного вида: привлечение внимания, повышение имиджа, рост продаж и т.д.

Большинство руководителей организаций относятся к рекламе очень недоверчиво, потому что не могут увидеть быстрый положительный результат от различных рекламных мероприятий. Поэтому, не правильно принятые решения в осуществлении рекламной деятельности, наталкивают руководителей на мысль, что любая рекламная деятельность неэффективна и требует больших денежных средств.

Поэтому специалистам по рекламе, приходится сталкиваться с проблемой ограниченности бюджета, при планировании рекламных кампаний. Зачастую маркетологи очень ограничены в средствах, поэтому рекламная деятельность осуществляется в меньших масштабах и в более краткие сроки. Это, конечно же, очень влияет на результат деятельности.

У большинства руководителей фирм отношение к рекламе, как к одному из средств продвижения продукта на рынок, является в некоторой степени ограниченным. Целью рекламы может быть не только увеличение объема продаж и пополнение базы клиентов, но и усиление уровня узнаваемости и популярности организации на рынке, а также создание положительного образа, улучшение репутации и имиджа. Но так как данные цели не могут быть достижимы в краткие сроки, а результат от так называемой «имиджевой» рекламы можно получить лишь спустя определенное количество времени, отношение к данной рекламе скептическое.

Таким образом, основным фактором при планировании рекламной деятельности организации является не бюджет проводимой рекламной кампании, а ее основная цель и задачи, а также интересы целевой аудитории и результаты, к которым стремится фирма.

Грамотно организованная рекламная деятельность может окупить затраченные на нее средства в несколько раз, повысить узнаваемость организации на рынке, улучшить репутацию и имидж фирмы.

Список литературы

1. Романов А.А. Реклама в системе современной экономики / А.А. Романов // ЭТАП: экономическая теория, анализ и практика. 2010, №3;
2. Герчикова И.Н. Менеджмент. – учебник, 4-е издание. Издательство: Юнити-Дана. 2000 год;
3. Король А.Н. Организация и планирование рекламы: Учебное пособие. – Хабаровск: ХГАЭП, 1998 год.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.6

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

ИВИШОВА ТАМАМ ФАРИЗ КЫЗЫ,

Студент

Научный руководитель: Харионовская Татьяна Леонидовна, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет»

Аннотация: статья посвящена роли рынка государственных ценных бумаг, как одного из важнейших сегментов российского финансового рынка, в привлечении денежных средств в государственную казну. В данной работе рассматривается функционирование российского рынка государственных ценных бумаг на современном этапе.

Ключевые слова: финансовый рынок, ценные бумаги, рынок ценных бумаг, рынок государственных ценных бумаг, облигации федерального займа, анализ рынка государственных ценных бумаг в России.

THE CURRENT STATE OF THE MARKET OF THE STATE SECURITIES IN RUSSIA

Ivishova Tamam Fariz kyzy

Abstract: article is devoted to a role of the market of the state securities as one of the most important segments of the Russian financial market, in attraction of money in the state treasury. In this work functioning of the Russian market of the state securities at the present stage.

Keywords: financial market, securities, securities market, market of the state securities, federal loan bonds, the analysis of the market of the state securities in Russia.

Неотъемлемой частью рынка ценных бумаг является рынок государственных ценных бумаг. Это связано с тем, что в современной рыночной экономике одним из основных способов покрытия дефицита бюджета является выпуск ценных бумаг государством.

Государственными ценными бумагами Российской Федерации признаются ценные бумаги, выпущенные от имени Российской Федерации. В частности, эмитентом государственных ценных бумаг выступает Министерство финансов России [1].

На сегодняшний день рынок государственных ценных бумаг активно применяется государством для реализации своих целей. Именно поэтому изучаемый рынок имеет важное значение на государственном уровне.

Проведем анализ рынка государственных ценных бумаг в России [2].

За рассматриваемый период наибольший удельный вес в структуре внутреннего долга РФ, выраженного в государственных ценных бумагах, имеют облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК). Данный вид облигаций, по состоянию на 31 декабря 2016 г., охватывает 55,5% от общей суммы выпущенных в этот период ценных бумаг. Далее идут облигации федерального займа с постоянным доходом (ОФЗ-ПД), которые в 2016 г. составляют 44,5% общего объема.

Таблица 1

Динамика развития рынка государственных ценных бумаг в России за период 2014-2016 гг.
(млн.руб.)

Наименование ценной бумаги	Объем эмиссии по номиналу					
	На 31.12.14		На 31.12.15		На 31.12.16	
	Сумма	В %	Сумма	В %	Сумма	В %
ОФЗ-ПК	1 000 000,000	90,6	23 848,999	46,6	78 065,401	55,5
БОФЗ	103 575,317	9,4	×	×	×	×
ОФЗ-ПД	×	×	13 734,424	26,8	62 659,747	44,5
ОФЗ-ИН	×	×	13 583,728	26,6	×	×
Всего	1 103 575,317	100	51 167,151	100	140 725,148	100

Как видно из таблицы, по сравнению с 2015 г. в 2016 г. объем эмиссии как по ОФЗ-ПК, так и по ОФЗ-ПД возрос. Но если сравнить состояние рынка государственных ценных бумаг в декабре 2014 г. и 2016 г., то можно заметить, как значительно уменьшился выпуск облигаций федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК) в 2016 г. Данный факт позволяет сделать вывод о том, что дефицит государственного бюджета в России сократился.

По состоянию на 31 декабря 2014 г. общий объем эмиссии государственных ценных бумаг составлял 1 103 575,317млн.руб. Данная сумма в 21 раз превышает выпуск ценных бумаг в 2015 г. и в 8 раз – в 2016 г. Возможно, это связано с экономическим кризисом в стране, который возник в 2014 г.

Проведем анализ рынка государственных ценных бумаг на 2017 г. [2].

Таблица 2

Динамика развития рынка государственных ценных бумаг в России за 2017 г. (млн.руб.)

Наименование ценной бумаги	Объем эмиссии по номиналу			
	Январь, 2017	Апрель, 2017	Август, 2017	Октябрь, 2017
ОФЗ-ПК	34 987,495	12 223,111	15 000,000	10 000,000
ОФЗ-ПД	84 261,487	147 414,984	240 469,316	108 945,585
ОФЗ-н	×	3 558,541	4 032,993	2 870,956
Всего	119 248,982	163 196,636	249 502,309	121 816,541

На октябрь внутренний долг РФ составляет 121 816,541 млн.руб. Наибольший вес в структуре данного долга занимают облигации федерального займа с постоянным доходом (ОФЗ-ПД), которые по состоянию на октябрь 2017 г. охватывают 89,4% от общей суммы ценных бумаг, выпущенных государством в этот период. Распространенность данного вида ценных бумаг вызвана тем, что ставка купонного дохода по ним является постоянной, что удовлетворяет главную потребность инвесторов при покупке государственных ценных бумаг, то есть сведение рисков к минимуму.

Затем идут облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК), которые составляют 10 000 млн.руб. (на октябрь) в объеме эмиссии, что равно 8,2%.

Как видно из таблицы, объем выпущенных ОФЗ-ПК в октябре, по сравнению с январем, значительно сократился. Но в то же время объем ОФЗ-ПД увеличился.

Наименьший вес на рынке государственных ценных бумаг в России занимают облигации федерального займа, которые выпускаются Министерством финансов РФ специально для распространения среди обычных граждан (ОФЗ-н). Их объем к октябрю уменьшился по сравнению с апрелем. На данный момент они составляют 2 870,956 млн.руб. или 2,4% выпущенных государственных ценных бумаг.

По последним данным (на октябрь 2017 г.) из бюджета РФ на выплаты купонного дохода по государственным ценным бумагам было перечислено 55 781,094 млн.руб.

Следует выделить следующие проблемы, препятствующие развитию российского рынка государственных ценных бумаг, и направления их решения:

1. Проблемы, связанные с инфраструктурой рынка.

Данная проблема характеризуется недостаточно сформированной системой первичного и вторичного размещения государственных ценных бумаг, низкой долей частных инвесторов на рынке, слабо развитой системой информирования населения о государственных ценных бумагах, а также ростом количества спекулятивных операций на рынке, вызванных за счет краткосрочного характера государственных ценных бумаг.

Решением данной проблемы может стать создание инфраструктурных систем, направленных на привлечение частных инвесторов, формирование единой технологии первичного и вторичного размещения государственных ценных бумаг, усовершенствование систем информирования о выпуске ценных бумаг, а также усиление требований к эмитентам государственных ценных бумаг.

2. Проблема недостаточности специальных финансовых инструментов, направленных на частных инвесторов.

Направлением решения указанной проблемы является выпуск в обращение таких финансовых инструментов, которые будут представлять интерес для частных инвесторов, а также увеличение доходности по ценным бумагам.

Например, для повышения привлекательности государственных облигаций на рынке ценных бумаг КНР осуществляется своеобразная корректировка уровня их доходности: при превышении в течение срока обращения облигаций уровня инфляции над их доходностью инвестору гарантируется выплата разницы между средним уровнем инфляции и фиксированным процентом по государственным облигациям. Данную практику можно применять и в России в качестве решения проблемы, связанной с привлечением частных инвесторов.

3. Проблема доверия населения к рынку государственных ценных бумаг.

Данная проблема заключается в том, что недоверие граждан к рынку государственных ценных бумаг вызвано недостаточной информированностью о развитии, функционировании рынка, отсутствием финансовой грамотности в области финансовых рынков, а также неустойчивой экономической ситуацией в стране.

Для решения указанной проблемы население должно получать полную информацию о функционировании рынка государственных ценных бумаг. Эта информация должна быть доступна и понятна каждому гражданину. Также частные инвесторы должны быть уверены в том, что государство осуществляет жесткий контроль за деятельностью институтов финансового рынка.

4. Проблемы, связанные с законодательным регулированием.

К проблемам данного спектра относятся: недостаточность конкретики в нормативно-правовых актах, сложность налогообложения на рынке ценных бумаг.

Направлением решения данной проблемы может стать реформирование системы регулирования на рынке, а также создание подробных пояснений к законам.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок государственных ценных бумаг имеет важное значение для успешного и эффективного развития и функционирования экономики страны. Согласно проведенному анализу, российские государственные ценные бумаги активно применяются государством, в первую очередь, в качестве инструмента финансирования дефицита бюджета, а также для привлечения денежных средств с целью пополнения доходов бюджета государства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.07.1998 N 136-ФЗ (ред. от 14.06.2012) "Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг"

2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>

УДК 336.717

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

ЛЕЙМАН ТАТЬЯНА ИВАНОВНА

к.э.н., доцент

ШИМИН ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО Тюменский государственный университет

Аннотация: В статье исследуется кредитный риск коммерческого банка: описываются понятия, виды и его особенности. Управление кредитными рисками обозначено как важнейшая задача в обеспечении устойчивости деятельности коммерческого банка. На примере ПАО «Сбербанк России» рассмотрены методы успешной оценки и минимизации рисков: привлечение данных Пенсионного фонда РФ, повышение кредитных требований к заемщикам и сокращение числа одобренных заявок, использование компьютерной программы «Кредитная фабрика».

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный риск, риск-менеджмент, кредитный портфель.

CREDIT RISK MANAGEMENT IN COMMERCIAL BANK

Shimin Vadim Aleksandrovich

Abstract: In the article the credit risk of commercial Bank is investigated: the concepts, types and its features are described. Credit risk management is identified as the most important task in ensuring the sustainability of the commercial Bank. On the example of PJSC "Sberbank of Russia" the methods of successful risk assessment and minimization are considered: attraction of data of the Pension Fund of the Russian Federation, increase of credit requirements to borrowers and reduction of the number of approved applications, use of the computer program "Credit factory".

Key words: commercial Bank, credit risk, risk management, loan portfolio.

Банки предоставляют физическим и юридическим лицам денежные средства из собственных и заемных источников. За счет денег клиентов, которые находятся на расчетных счетах, межбанковских кредитов, привлеченных путем имитации долговых ценных бумаг, формируется объем средств для ведения операционной деятельности. Банкам необходимо принимать на себя ряд рисков при осуществлении перечисленных операций. Достойная оценка подобных рисков обуславливает заключение выгодных сделок. Убедившись в том, что все риски обоснованы и контролируются, а также соответствует финансовым возможностям и компетенциям рис-менеджмента, банк может обеспечивать собственную прибыль.

Большая часть рисков связана с одним из главных видов деятельности банка - это операции по кредитованию. Двойная роль кредитных рисков напрямую связана с возможной прибылью или убытками, поэтому банкам необходимо принимать кредитные риски. [7]

При осуществлении операций по ссудам возникает опасность кредитного риска. В ходе предоставления кредита присутствует определенный риск невозврата по нему, даже при достаточном обеспечении, в момент заключения кредитного договора реальная отдача не известна. Такая ситуация мо-

жет возникнуть по ряду причин:

— наступление непредвиденных ситуаций (смерть заемщика, утрата залогового имущества, неплатежеспособность заемщика);

— заемщик не будет умышленно осуществлять платежи по кредиту;

— кредитный рынок несёт в себе большое количество ситуаций с высоким риском, которые появляются в ходе частичной или полной потери активов кредитной организации [1].

Способность банка понести потери своих финансовых активов в результате невыполнения своих обязательств заемщиком, либо выполнение их, но не в срок, называется кредитным риском.

Отличительная особенность кредитного риска проявляется в том, что он может появиться не только по отдельной ссуде, но и в целом по кредитному портфелю. Кредитный портфель в данном случае понимается как совокупный кредитный риск.

Существует два вида кредитного риска:

— внешний — выражает надежность заемщика, его платежеспособность, возможностью потенциальных потерь и объявления дефолта;

— внутренний — отражает возможные потери в ходе неисполнения контрагентом обязательств по договору, а также связан с особенностью кредитного продукта. [2]

В процессе кредитования малого бизнеса часто возникают кредитные риски, потому что такие клиенты не имеют в собственности удовлетворительного количества имущества под залог, что является главной причиной, сниженной активности банков и соответствующих высоких процентных ставок при предоставлении кредитов для малого бизнеса. Главная причина появления кредитных рисков в современных экономических условиях является экспресс-кредитование и кредитование с минимальным пакетом документов. Вследствие высокой конкурентной борьбы на рынке банковских услуг появились данные кредитные продукты, которые достаточно популярны. Исходя из невысоких требований к заемщику, которые предъявляет банк, формируется высокий кредитный риск. В ходе кредитования банк не обладает достаточным уровнем информации о заемщике (финансовое состояние, возможность предоставления залога). Главное внимание уделяется скорости оформления, банк в качестве страхования от кредитного риска устанавливает высокую процентную ставку и большой первоначальный взнос по кредиту.

При жилищном кредитовании и автокредитовании банк несет наименьший риск, так как стоимость имущества, которое выступает в роли залога, сможет покрыть потери банка в случае наступления неплатежеспособности заемщика. Кроме того, банк в обязательном порядке обязует страховать имущество, которое в дальнейшем переходит в залог банка. [1]

С учетом того, что кредитный риск является потенциальной потерей прибыли банка, в качестве основной задачи руководства выступает процесс организации риск-менеджмента с высокой эффективностью. [4]

Главное место в текущем процессе занимает формирование методов по его оценке каждого отдельного кредита (заемщика), на уровне банка – кредитного портфеля в общем.

Для осуществления качественной оценки кредитного риска по заемщику, необходимо проанализировать показатели его экономического положения в качественном и количественном выражении. Данный процесс делится на три этапа.

1. При оценке деятельности заемщика качественными показателями являются – репутация заемщика, цель кредитования, выявление источников для погашения основного долга, процентная ставка по кредиту.

2. При оценке деятельности заемщика количественными показателями являются – расчет и анализ соотношения всей суммы ежемесячных кредитных платежей к ежемесячному совокупному доходу, определение обеспеченности денежных средств.

3. Формирование сводной оценки и формулировка аналитического итога.

Качество модернизации системы оценки потенциального заемщика и тщательное выполнение проверки информации о заемщике банком, способствует минимизации кредитных рисков. Использование скоринговой программы является одним из самых быстрых способов для оценки заемщика. Не-

смотря на скоростное преимущество такие программы не способны стабильно обеспечивать объективной и качественной оценкой заемщика, поэтому их применяют, как правило, на первых стадиях оформления кредитной сделки.

Для того чтобы минимизировать кредитный риск, банкам необходимо постоянно совершенствовать систему проверки потенциального заемщика. Независимо от объема активов или количества клиентов кредитный риск в одинаковой степени несет опасность для банка. Наибольший интерес представляет система управления кредитными рисками в самом крупном банке России – ПАО Сбербанк.

Основной задачей управления кредитными рисками в ПАО Сбербанк является идентификация и дальнейший анализ данных о рисках, определение лимитов риска и дальнейшее их соблюдение. [6] Качественный анализ кредитного портфеля, который включает описание структуры и качества выданных ссуд, формирует базу для анализа и оценки уровня кредитного риска

В ПАО Сбербанк действует система внутренних рейтингов, она состоит из экономико-математических моделей оценки возможности дефолта контрагентов. Дифференцированную оценку вероятности невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств на основе качественных и финансовых факторов, а также степень их воздействия на способность заемщика исполнить обязательства обеспечивает система кредитных рейтингов.

С помощью определенной многоуровневой системы лимитов возможно ограничить кредитный риск в операциях связанных с кредитованием и операциям на финансовых рынках. При принятии решения о выдаче кредита заемщика класса среднего и крупного бизнеса (СІВ) используется независимая экспертиза кредитных рисков, данная система дает возможность в значительной мере контролировать кредитный риск, несмотря на это, в ПАО Сбербанк происходит постоянное внедрение новых способов управления кредитными рисками. [5]

Так как Сбербанк обеспечивает кредитованием как физических, так и юридических лиц, то причины невозврата кредитной ссуды соответственно различны. Для этого в ПАО Сбербанк используются разные способы управления кредитными рисками.

Клиенты делятся на два сегмента в целях идентификации типов риска и дальнейшего присвоения соответствующего рейтинга при кредитовании юридических лиц: «микро бизнес» - применение различных инструментов оценки рисков; «малый бизнес» - использование инструментов оценки рисков, которые интегрированы в систему управления рисками средних и крупных корпоративных клиентов. В данной методике реализованы две технологии кредитования клиентов малого бизнеса:

1. «Кредитная фабрика» — использование продуктового подхода при оценке риска: рассчитывается скоринговый балл, цена кредита и лимит кредитования в моменте обращения клиента по кредиту, присваивается рейтинг сделке.

2. «Кредитный конвейер» — здесь предусматривается присвоение долгосрочного рейтинга клиенту с учетом использования приспособленной корпоративной модели оценки рисков, в которой учитывается специфика текущей категории клиентов, создание системы управления лимитами и полномочий по принятию решения. В 2012 году был завершен первый этап внедрения технологии «Кредитный конвейер». Данная технология показала свою эффективность на протяжении двух лет и постепенно внедряется во все структурные подразделения банка.

В ходе кредитования физических лиц банк использует технологию «Кредитная фабрика». В случае жилищного кредитования для данной категории заемщиков производится комплексный анализ данных обо всех участниках сделки.

Введение такой системы управления рисками предоставляет возможность на всех этапах кредитования контролировать риски и в срок отреагировать на изменения. Также она дает возможность сохранять хорошее качество кредитного портфеля и сократить время обслуживания клиентов.

Так как профили рисков клиентов в разных регионах значительно отличаются, поэтому в ПАО Сбербанк предусмотрен учёт региональной специфики в процессе оценки кредитоспособности, что является преимуществом в минимизации кредитного риска.

В банке проведено объединение в группы регионов с разной степенью риска, разработаны индивидуально модели по оценке кредитоспособности для каждой из групп. В результате уровень риска

снизился по кредитному портфелю за счет отклоненных заявок, которые более четко отражают индивидуальные особенности.

В 2014 году в ПАО Сбербанк произошло внедрение системы автоматизированной оценки надежности заемщиков на основе данных Пенсионного фонда РФ в рамках реализации механизмов по оценке кредитоспособности заемщиков. Данный источник предоставляет возможность произвести проверку и оценку занятости заемщика, а также получить косвенные сведения для того чтобы удостовериться в актуальности предоставляемой информации клиентом о трудовом стаже. Данные сведения помогают оценить доходы пенсионеров при подаче ими заявки.

Результатом внедрения «Кредитной фабрики» является значительное снижение доли неуплаченных кредитов, а также рост уровня качества кредитного портфеля. Таким образом, с января 2016 года уровень качества кредитного портфеля вырос на 8%, что дало возможность дополнительно получить 243 млрд. рублей. Если рассматривать кредитный портфель более детально, можно отметить, что наибольшая часть приходится на потребительское кредитование (115,3 млрд. рублей) и жилищное кредитование (95,3 млрд. рублей). Средняя сумма кредита так же выросла по сравнению с 2015 годом показатель вырос на 21 тыс. рублей и составил 228 тыс. рублей. Стоит отметить рост популярности жилищного кредитования. [5]

Рост числа отклоненных заявок говорит о тщательной работе над оценкой надежности потенциальных клиентов. За 2016 год доля одобренных кредитов снизилась на 8% (если в 2015 году данный показатель составлял 71%, то в мае 2016 года – 63%). [5] Вероятнее всего, такая тенденция имеет место быть и дальше, что может повлиять на рынок потребительского кредитования. В таких условиях главное внимание ПАО Сбербанк уделяет рефинансированию кредитов в другом банке. Это позволяет привлекать заемщиков с хорошей кредитной историей, и за счет этого улучшить качество кредитного портфеля.

Подводя итог, можно сказать что кредитные риски являются главной причиной финансовых трудностей банков, а их минимизация является необходимой задачей в банковской деятельности. Именно поэтому исследования в области анализа кредитных рисков, а также разработка необходимого инструментария по их снижению сегодня как никогда актуальны.

Список литературы

1. Грядовая О. Кредитные риски и банковское ценообразование // Российский экономический журнал. 2014. № 7.
2. Лаврушина О.И. Организация и планирование кредита. М., 2013.
3. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учеб. пос. М.: Форум, 2014.
4. Тюкавкин Н.М. Банковская деятельность России на современном этапе // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. № 2. С. 254—261.
5. URL: <http://report-sberbank.ru>.
6. ПАО «Сбербанк России»: официальный сайт. URL: <http://www.sbrf.ru/moscow/ru/about/today>.
7. Хмелева Г. Управление инновационным процессом предприятия на основе модели открытых инноваций // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 3. С. 50—58.

© В.А. Шимин, 2018

УДК 330

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

ШВЕЙЦЕР ГЕРМАН АЛЕКСАНДРОВИЧ

Финансовый университет при Правительстве РФ г.Барнаул.

Аннотация: Телекоммуникационная отрасль позиционируется как одна из базовых инфраструктурных отраслей экономики, являясь одной из крупнейших и быстроразвивающихся в стране. В рамках настоящей работы был проведен анализ состояния Российского рынка телекоммуникационных услуг, а также финансовое положение его ключевых участников. Данная работа может быть интересна инвестору, заинтересованному в оценке перспектив доходности компаний телекоммуникационного рынка.

Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость, средневзвешенная стоимость капитала, инновации, телекоммуникационная отрасль, связь.

ANALYSIS OF THE RUSSIAN MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES

Shveytser German Alexandrovich

Abstract: An analysis of the Russian market of telecommunications services was made in this paper as well as the situation of its key players.

Key words: Economic Value Added, Weighted average cost of capital, innovations, telecommunication industry, communication.

Введение

Без современной телекоммуникационной инфраструктуры в России невозможно ее вхождение в мировое экономическое и информационное пространство.

Практически в любой стране одной из наиболее быстрорастущих отраслей является телекоммуникационная отрасль. Технологический прогресс в целом и в беспроводных технологиях в частности, привели к значительному росту телекоммуникационной отрасли.

В 2016 году телекоммуникационный рынок во всем мире продолжает демонстрировать признаки насыщения, и его игроки ищут новые ниши для дальнейшего роста. Одним из основных драйверов становится предоставление комплексных сервисов на стыке телекома и ИТ. Достаточно часто в последнее время упоминается термин «цифровая трансформация телеком-индустрии». Суть этой трансформации состоит в том, что модель бизнеса операторов, построенная на предоставлении традиционной связи, становится убыточной, и требует перехода на новые сервисы, опираясь на модернизированную телеком-инфраструктуру. Внедрение инноваций и модернизация управления должны основываться на постоянном мониторинге влияния данных процессов на изменение добавленной стоимости компании [1].

Практическая часть

Аналитики сходятся в том, что в 2016 г. в рублях российский рынок телекоммуникаций вырос не более чем на 1%. Необходимо кратко остановимся на том, что ведущие аналитические агентства относят к телекоммуникационному рынку и как его структурируют.

По данным «ТМТ Консалтинг» объем рынка телекоммуникаций в 2016 году достиг 1597 млрд руб. Темпы роста доходов составили 0,6%, что ниже динамики предыдущего года (0,8%). Как сообщают исследователи, рост замедлился в связи со снижением динамики таких значимых сегментов рынка, как

интернет-доступ и платное ТВ. Также отмечается, что межоператорский сегмент вернулся к отрицательной динамике после роста в 2015 года, вызванного изменением курса иностранной валюты при расчетах за ряд услуг, оказываемых на международных направлениях.

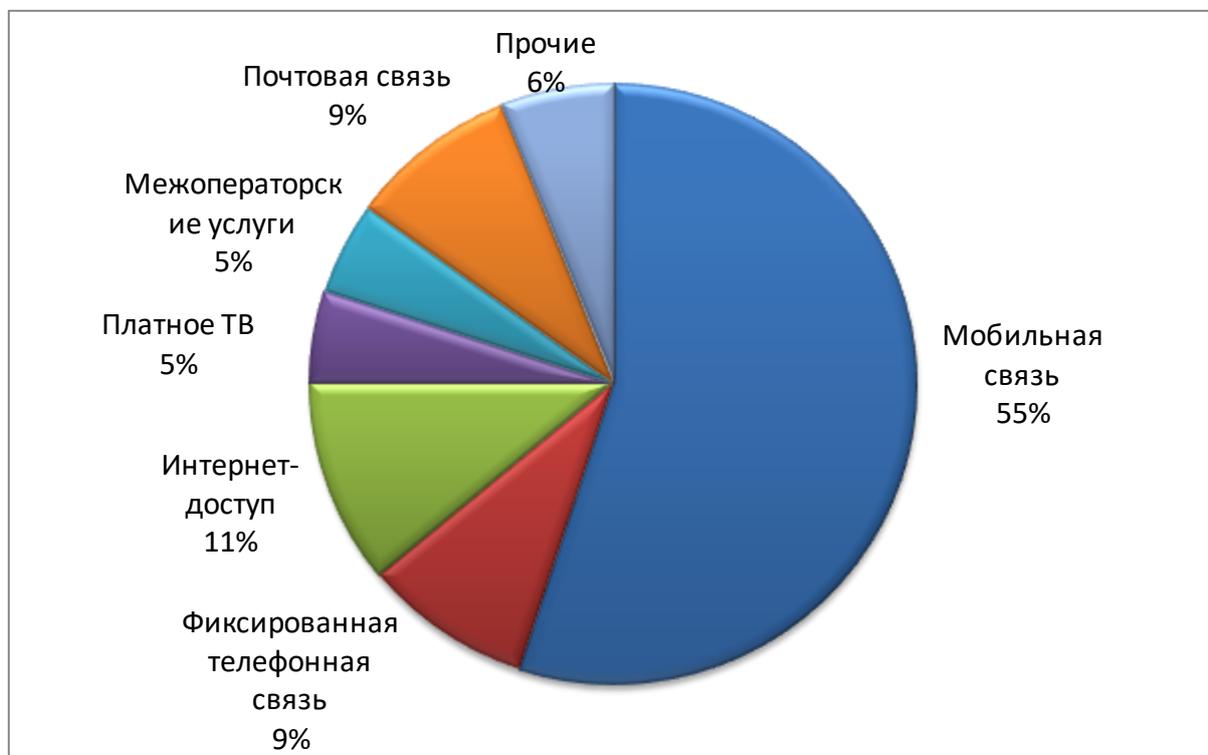


Рис. 1. Структура телеком рынка РФ 2016г. по данным «ТМТ Консалтинг» [2]

Согласно альтернативным данным маркетингового агентства «DISCOVERY Research Group», объем рынка услуг связи (телекоммуникаций) в России в 2016 году составил 1681 млрд руб. Темп прироста составил 0,5%. С 2012 года наблюдается уменьшение темпа прироста объема рынка связи.

По расчетам «DISCOVERY Research Group» в структуре услуг связи, по итогам 2016 года, 34% приходится на мобильную голосовую связь, 25% - на Интернет услуги, 15% - на услуги присоединения и пропуска трафика, 8% - на почтовую и спецсвязь, 7% - на платное ТВ, 7% - на местную фиксированную связь, 3% - на фиксированную междугороднюю, внутрizonовую и международную связь.

Объем рынка услуг фиксированной связи уменьшается вместе с сокращением количества пользователей среди населения.

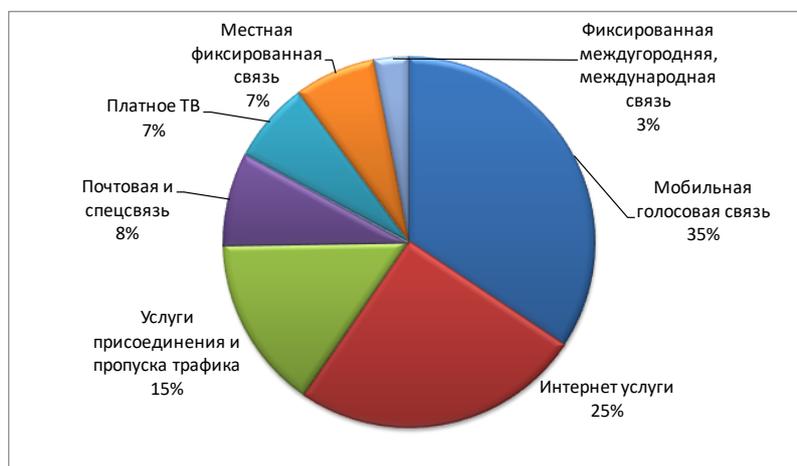


Рис. 2. Структура телеком рынка РФ 2016г. по данным «DISCOVERYResearchGroup» [3]

Исследователи компании «NeoAnalytics» выяснили, что объем рынка телекоммуникационных услуг РФ в 2016 году составил 1,467 трлн. руб. и снизился за год на 2,9%.

По мнению экспертов наибольшая доля рынка принадлежит мобильной связи 60,1%, доля фиксированной телефонии составляет 11,4%, фиксированный интернет занимает 12,4% рынка, доля мобильного интернета составляет 16,1%.

Также специалисты «NeoAnalytics» считают, что рынок телекоммуникационных услуг РФ находится в зрелой стадии развития. Основные сегменты рынка (мобильная связь и фиксированный доступ в интернет) входят в стадию стагнации. Быстрорастущим сегментом остается мобильный доступ в интернет, темпы роста которого в 2016 году составляли около 12%.

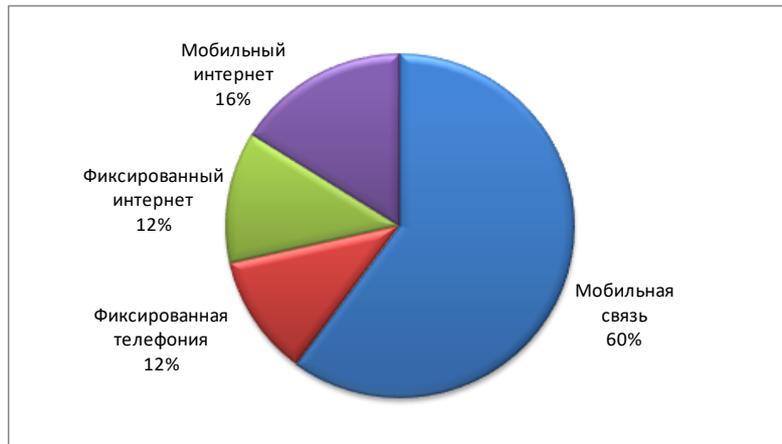


Рис. 3. Структура телеком рынка РФ 2016г. по данным «NeoAnalytics» [4]

Стоит отметить тот факт, что в 2016 году на долю крупнейших компаний рынка мобильной связи «Большой четверки»: «МТС», «ВымпелКом», «Мегафон» и «Tele2» приходится, по разным оценкам, от 82% до 87,4% стоимостного объема рынка.

Стоит отметить тот факт, что на момент подготовки данной статьи, компания «Ростелеком» принадлежала 45% акций компании «Tele2». Также компания «Tele2» перестала публиковать финансовую отчетность сославшись на то, что статус частной компании позволяет ей это делать. По этой причине показатели финансовой отчетности отсутствуют.

Согласно прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов, представленным Минэкономразвития России объем услуг в сфере телекоммуникаций, оказанный организациями всех видов деятельности, в 2016 г. составил 1573,2 млрд. рублей.

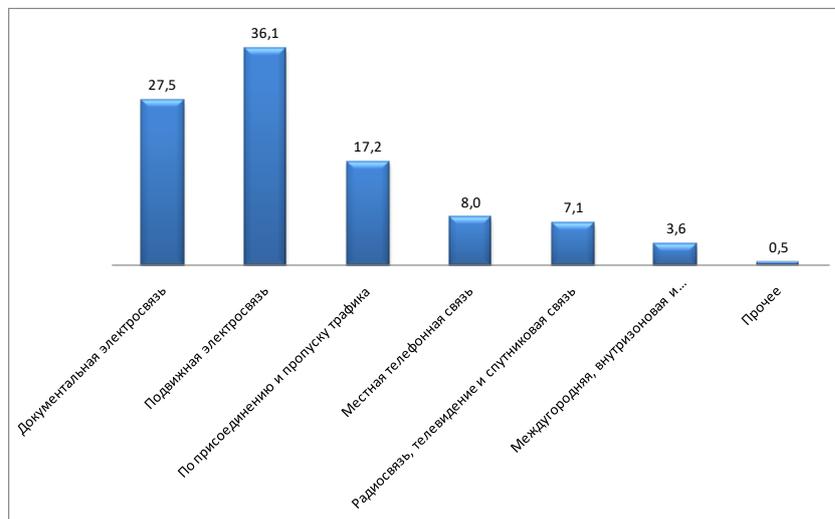


Рис. 4. Структура услуг связи согласно прогноза Минэкономразвития России на 2016г. [5]

Согласно прогнозу Минэкономразвития России в структуре услуг в сфере телекоммуникаций в прогнозный период по сравнению с 2016 г. предполагается увеличение доли документальной связи при снижении долей фиксированной телефонной связи (местной, междугородной, внутризоновой и международной) и подвижной связи, радиосвязи и услуг по присоединению и пропуску трафика.

Основными ограничениями роста объема услуг связи будут макроэкономические параметры развития экономики, сдержанный рост доходов населения и корпоративной активности; неравномерность развития инфраструктуры связи.

Прогнозируется, что наиболее высокие темпы роста будут достигнуты в документальной электросвязи. К 2020 г. объем услуг документальной электросвязи возрастет по сравнению с 2016 г. на 14,4%. Ее доля в структуре услуг в сфере телекоммуникаций достигнет почти 40% против 27,5% в 2016 г.

Этому будет способствовать увеличение абонентской базы пользователей широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сети Интернет) и рост трафика.

Таблица 1

Рост (снижение) объема услуг в сфере телекоммуникаций, %[5]

	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020г. к 2016 г., %
	отчет	оценка	прогноз			
Темп роста объема услуг с сфере телекоммуникаций		-1,5	-2,5	-0,6	-0,5	-5,5
Темп роста междугородной, внутризоновой, международной связи	-10,4	-8,8	-10,1	-10	-10,3	-33,8
Темп роста местной телефонной связи	-8,8	-7,8	-7,8	-7,9	-8,1	-28
Темп роста документальной электросвязи	-6,2	3,2	3,2	3,7	3,6	14,4
Темп роста подвижной связи	-2,3	-6,8	-5,7	-2,5	-2,1	-16,1
Темп роста радиосвязи, радиовещания, телевидения и спутниковой связи	5,5	-14,7	-2	-5,7	-1,4	-22,2
Темп роста услуг по присоединению и пропуску трафика	-4,8	-5,2	-5,2	-3,1	-3	-15,5

Телекоммуникационная отрасль обеспечивает согласованность и эффективное функционирование всех отраслей экономики России, что делает её одним из важнейших сегментов. Согласно статистике, объем информации, ежедневно проходящей через информационно-телекоммуникационную инфраструктуру удваивается в мире каждые 2-3 года, что говорит о возрастающем значении указанной отрасли[6].

В последнее время общая экономическая ситуация оказывает значительное влияние не только на небольшие компании, но и на крупных представителей телекоммуникационной отрасли. Роста выручки и сохранения ключевых показателей смогли добиться лишь единицы. Тем не менее, участники рынка не спешат сдавать позиции, и продолжают активно интересоваться новой продукцией. Учитывая эти факторы, 2016 г. станет показателем того, как телекоммуникационная отрасль России способна использовать возможности информационных технологий для укрепления и эффективного развития своей деятельности в изменившихся условиях рынка.

Ключевыми факторами, ограничивающими развитие информационных технологий, согласно прогнозу Минэкономразвития России, являются:

- уровень платежеспособного спроса населения и предпринимательской активности;
- дефицит кадров;

недостаточный уровень подготовки специалистов;
 недостаточное количество исследований мирового уровня, ведущихся в стране в области информационных технологий;
 недостаточный спрос со стороны государства;
 слабое использование возможностей государственно-частного партнерства в области обучения и исследований [5],

Расчет экономической добавленной стоимости EVA

В середине 80-х годов фирма Stern Stewart Management Services разработала показатель EVA, основанный на традиционной концепции бухгалтерского учета остаточного дохода (*Residual Income — RI*)

Классическая формула, для расчета EVA, выглядит так [7]:

$$EVA = NOPAT - WACC \times CE, \quad (1)$$

где NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – посленалоговая операционная прибыль без учета начисленных процентов по кредитам и полученным займам, руб.;

CE (Capital Employed) – инвестированный (вложенный) капитал, руб.;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала, процентов в год.

Классическая формула может иметь следующий вид [7]:

$$EVA = (EBIT - T) - IC \times WACC, \quad (2)$$

$$EVA = NP - IC \times WACC, \quad (3)$$

$$EVA = \left(\frac{NP}{IC} - WACC \right) \times IC = (ROI - WACC) \times IC, \quad (4)$$

Где EBIT - прибыль до уплаты процентов и налогов;

T – размер налога на прибыль;

IC – инвестированный капитал в основную деятельность компании;

NP - чистая прибыль;

ROI – рентабельность инвестиционного капитала.

Существует три варианта взаимоотношений значения показателя EVA с поведением собственников

1. EVA= 0, т.е. WACC= ROI и рыночная стоимость предприятия равна балансовой стоимости чистых активов. В этом случае рыночный выигрыш собственника при вложении в данное предприятие равен нулю, поэтому он равно выигрывает, продолжая операции в данном предприятии или вкладывая средства в банковские депозиты.

2. EVA>0 означает прирост рыночной стоимости предприятия над балансовой стоимостью чистых активов, что стимулирует собственников к дальнейшему вложению средств в предприятие.

3. EVA<0 ведет к уменьшению рыночной стоимости предприятия. В этом случае собственники теряют вложенный в предприятие капитал за счет потери альтернативной доходности.

Средневзвешенную стоимость капитала рассчитываем по формуле:

$$WACC = (1 - t) \times r_d \times W_d + r_e \times W_e, \quad (5)$$

где t - ставка налога на прибыль;

r_d - стоимость привлечения заемного капитала;

W_d - доля заемного капитала;

r_e - стоимость собственного капитала;

W_e - доля собственного капитала.

Ставка налога на прибыль равна 20%, соответственно коэффициент t=0,2.

Среднерыночные банковские ставки по кредиту на конец года, r_d в 2014 году – 14,6%;

в 2015 году – 15,9%;

в 2016 году – 12,7%.

Таблица 2

Расчет показателей EVA

Показатель		Значение показателя, тыс. руб.		
		31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Чистая прибыль	МТС	28 372 745,00	6 590 503,00	50 658 752,00
	Мегафон	35 535 000,00	45 063 000,00	36 605 000,00
	ВымпелКом	14 775 979,00	32 618 880,00	19 787 561,00
	Ростелеком	29 273 982,00	21 674 217,00	10 902 202,00
Собственный капитал	МТС	118 310 362,00	80 913 417,00	35 493 553,00
	Мегафон	172 461 000,00	168 000 000,00	163 066 000,00
	ВымпелКом	72 078 757,00	86 854 734,00	119 473 608,00
	Ростелеком	237 184 281,00	262 046 658,00	279 958 572,00
Долгосрочный заемный капитал	МТС	282 749 481,00	348 945 683,00	325 526 814,00
	Мегафон	179 903 000,00	196 144 000,00	219 845 000,00
	ВымпелКом	395 902 942,00	232 234 503,00	160 255 633,00
	Ростелеком	167 582 518,00	160 881 291,00	164 854 552,00
Инвестированный капитал	МТС	401 059 843,00	429 859 100,00	361 020 367,00
	Мегафон	352 364 000,00	364 144 000,00	382 911 000,00
	ВымпелКом	467 981 699,00	319 089 237,00	279 729 241,00
	Ростелеком	404 766 799,00	422 927 949,00	444 813 124,00

Стоимость собственного капитала r_e , равна отношению выплаченных дивидендов к собственному капиталу:

$$r_e = (D / CK) \times 100\% \quad (6)$$

Таблица 3

Показатели средневзвешенной стоимости капитала

Компания	Год	Сумма, выплаченных дивидендов, тыс. руб.	Стоимость собственного капитала r_e , %
МТС	2014 г.	51 246 765,00	43,3%
	2015 г.	52 011 383,00	64,3%
	2016 г.	51 954 126,00	146,4%
Мегафон	2014 г.	39 996 000,00	23,2%
	2015 г.	49 372 000,00	29,4%
	2016 г.	45 940 000,00	28,2%
ВымпелКом	2014 г.	-	0,0%
	2015 г.	-	0,0%
	2016 г.	16 625 160,00	13,9%
Ростелеком	2014 г.	8 802 817,00	3,7%
	2015 г.	9 410 155,00	3,6%
	2016 г.	16 357 402,00	5,8%

Средневзвешенная стоимость капитала организации - показывает уровень рентабельности инвестированного капитала, необходимого для обеспечения максимальной рыночной стоимости компании. Показатель интегрирует в себе информацию о конкретном составе элементов сформированного (формируемого) капитала, их индивидуальной стоимости и значимости в общей сумме капитала. Он опре-

деляет относительный уровень расходов (в форме процентных платежей, дивидендов, вознаграждений и т.п.) за пользование вложенных в деятельность предприятия финансовыми ресурсами.

Таблица 4

Показатели средневзвешенной стоимости капитала

Показатель		Значение		
		31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Собственные средства, тыс. руб.	МТС	118 310 362,00	80 913 417,00	35 493 553,00
	Мегафон	172 461 000,00	168 000 000,00	163 066 000,00
	ВымпелКом	72 078 757,00	86 854 734,00	119 473 608,00
	Ростелеком	237 184 281,00	262 046 658,00	279 958 572,00
Заемные средства, тыс. руб.	МТС	411 076 376,00	501 315 557,00	451 411 566,00
	Мегафон	287 647 000,00	300 043 000,00	314 939 000,00
	ВымпелКом	552 814 821,00	358 424 644,00	305 767 412,00
	Ростелеком	286 889 796,00	289 784 858,00	300 771 281,00
Итого, тыс. руб.	МТС	529 386 738,00	582 228 974,00	486 905 119,00
	Мегафон	460 108 000,00	468 043 000,00	478 005 000,00
	ВымпелКом	624 893 578,00	445 279 378,00	425 241 020,00
	Ростелеком	524 074 077,00	551 831 516,00	580 729 853,00
Доля заемного капитала W_d ;	МТС	0,7765	0,8610	0,9271
	Мегафон	0,6252	0,6411	0,6589
	ВымпелКом	0,8847	0,8049	0,7190
	Ростелеком	0,5474	0,5251	0,5179
Доля собственного капитала W_e ;	МТС	0,2235	0,1390	0,0729
	Мегафон	0,3748	0,3589	0,3411
	ВымпелКом	0,1153	0,1951	0,2810
	Ростелеком	0,4526	0,4749	0,4821

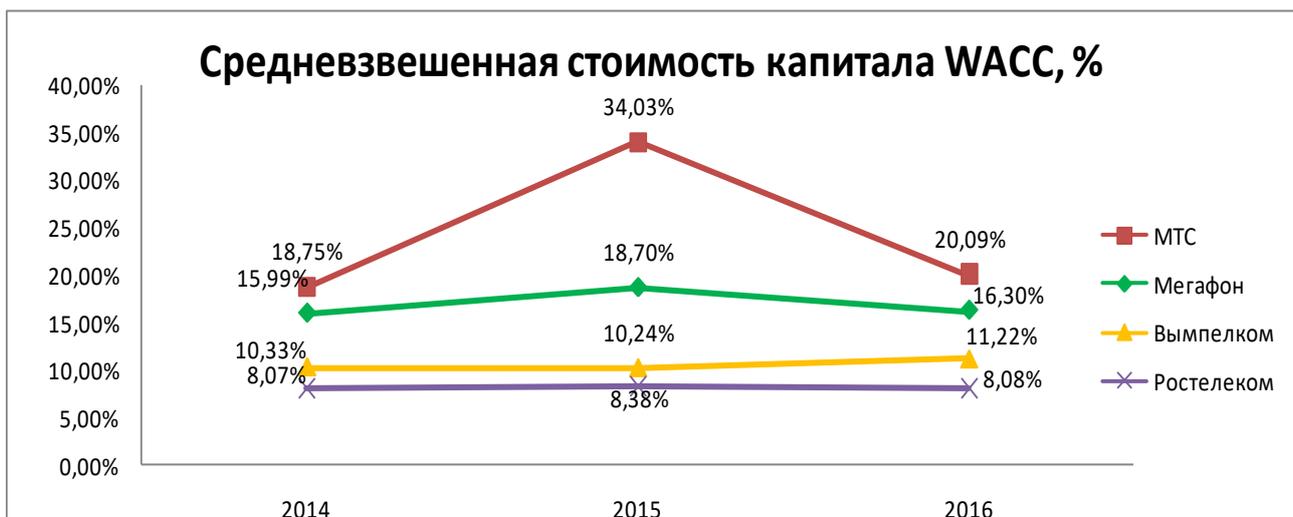


Рис. 5. График изменения средневзвешенной стоимости капитала WACC, %

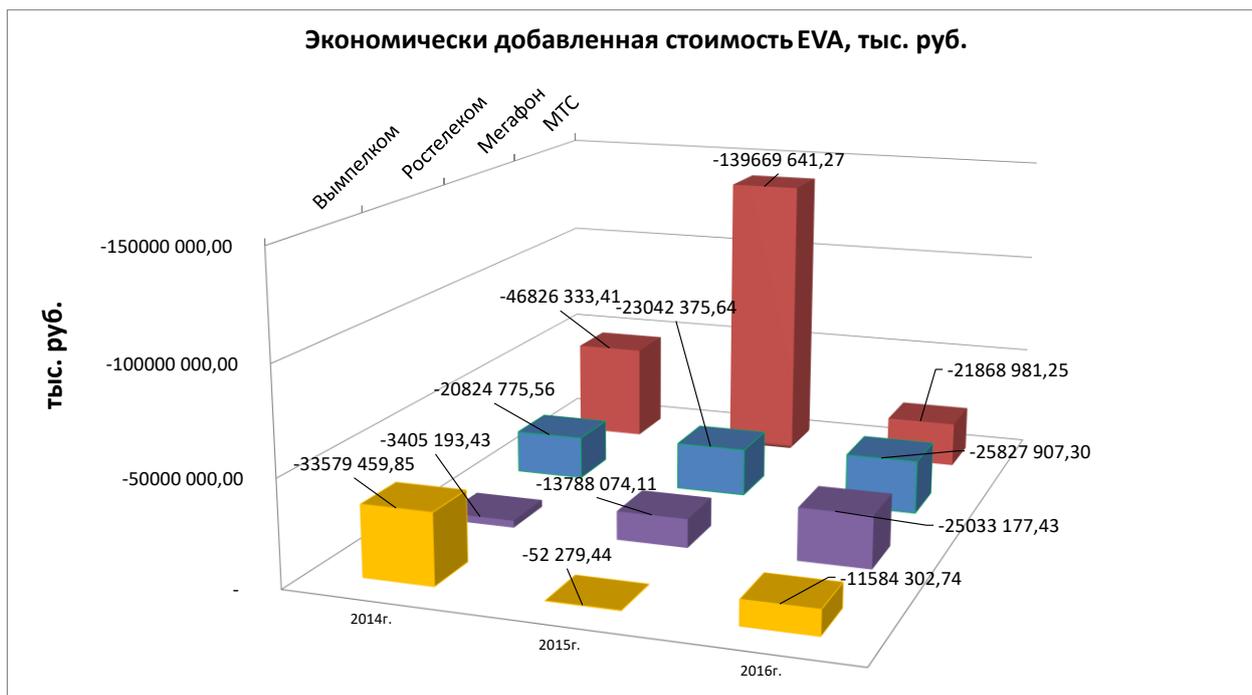


Рис. 6. График изменения показателя EVA

При отрицательных значениях экономической добавленной стоимости необходимо уточнение расчета по показателям операционного и инвестиционного денежного потока [8]. Для повышения эффективности бизнеса необходимое условие - положительность показателя EVA, или равенство его нулю. Чем выше показатель, тем большую прибыль компания приносит своим владельцам. Вместе с тем, отрицательное значение экономической добавленной стоимости свидетельствует о том, что заработанной прибыли не достаточно для реинвестирования, внедрения инноваций, проведения политики модернизации компании [9].

У компаний ПАО «МТС» и ПАО «Мегафон» наблюдается резкий скачек средневзвешенной стоимости капитала в 2015 году, это связано с тем, что в этот период они активно привлекали в свою деятельность заемные средства.

Выводы:

Одной из важнейших проблем, которые возникают при решении задач управления с помощью EVA, является определение соотношения между прибылью компании и требуемым ростом бизнеса. Дело в том, что высокое значение EVA и высокие темпы роста — разнонаправленные величины. Чем быстрее растет бизнес, то есть чем больше прибыли реинвестируется, тем ниже будет показатель экономической добавленной стоимости.

На данный момент времени развитие телекоммуникационных технологий по пути расширения аудитории, пользующейся услугами сотовой связи и интернетом себя исчерпало. Необходим поиск новых путей увеличения капитализации компаний посредством новых технологий.

Развитие телекоммуникационной отрасли тесно связано с развитием информационных технологий и является необходимым условием для создания благоприятной среды для привлечения инвестиций как в саму отрасль, так и в страну в целом.

Список литературы

1. Матяш И.В. Проблемы анализа рыночной системной эффективности предприятий // Известия Алтайского государственного университета. 2010.

№ 2-1. С. 253-262.

2. Сайт независимого консалтингового агентства ТМТ Консалтинг. Заглавие с экрана. Режим до-

ступа:<http://tmt-consulting.ru/category/napravleniya/page/2/?tag=obzory>(дата обращения: 20.01.2017)

3. Сайт делового информационного агентства «РБК». Заглавие с экрана.Режим доступа:<https://marketing.rbc.ru/articles/1259/>(дата обращения: 23.01.2017)

4. Сайт делового информационного агентства «РБК». Заглавие с экрана.Режим доступа:<https://marketing.rbc.ru/articles/10081/>(дата обращения: 23.01.2017)

5. "Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов" (разработан Минэкономразвития России)// Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 20.01.2017)

6. Анализ отрасли // Большая экономика. 2012. [Электронный ресурс].
URL: <http://www.largeeconomic.ru/laecos-763-1.html> (дата обращения 28.03.2016)

7. Stewart, G.B. 1991. The Quest for Value: the EVATM Management Guide. HarperCollins Publishers Inc.

8. Матяш И.В. Совершенствование методики анализа денежных потоков для оценки деятельности предприятий// Экономическая наука современной России. 2006. № 2. С. 62-71.

9. Матяш И.В. Понятие системной эффективности и определение чистой текущей системной стоимости проекта // Аудит и финансовый анализ, №2, 2006. - с.247-252

УДК 336

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

СЕВЕК РУСЛАНА МОНГУШОВНА

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

СОЯН АЙ-СУУ ЧОЙГАН-ООЛОВНА,**ИРГИТ АМИРА АРКАДЬЕВНА,****ОСТАПЕНКО ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА**

студентки

4 курс, экономический факультет,

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматривается современное состояние электронных банковских услуг ПАО Сбербанк, именно этому сегменту – дистанционному банковскому обслуживанию посвящена статья. Статья охватывает только современные сегменты ДБО Сбербанк. На основе анализа электронных банковских услуг проанализированы количество подключений за 2014-2017 года.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, банк, интернет-банк, Сбербанк, электронные услуги, приложение.

**ANALYSIS OF THE MODERN STATUS OF REMOTE BANKING SERVICE (ON THE EXAMPLE OF PJSC
SBERBANK OF RUSSIA)**

Soyan Ai-Suu Choigan-oolovna,**Irgit Amira Arkadevna,****Ostapenko Tatyana Nikolaevna,****Sevek Ruslana Mongushovna**

Abstract: the article examines the current state of electronic banking services of PJSC Sberbank, this article is devoted to this segment - remote banking services. The article covers only modern segments of Sberbank. Based on the analysis of electronic banking services, the number of connections for 2014-2017 has been analyzed.

Key words: remote banking services, bank, online banking, Sberbank, application, e-services.

Современный этап развития банковской деятельности России отмечен широким распространением технологий дистанционного банковского обслуживания (ДБО), объединяемых также понятием «электронный банкинг». Одним из важнейших следствий распространения ДБО является необходимость совершенствования корпоративного управления в кредитных организациях, напрямую связанно-

го с интенсивным внедрением новых технологий банковского обслуживания клиентов, а также модернизация внутрибанковской деятельности, т.е. организация новых процессов и адаптация уже действующих к происходящим изменениям. Достоинством такого рода банковских услуг считается то, что очень большое количество финансовых продуктов и услуг можно получить, не посещая банк, а используя компьютер, смартфон или терминал вблизи дома, но при этом и есть свои недостатки.

Дистанционное банковское обслуживание – это процесс, который предоставляет клиентам возможность доступа к счетам и совершения различных операций по ним, а также иных услуг без обращения клиента в офис банка [2, с.19]. Следуя из этого, на основе информационных технологий, банк создал систему интернет-банка, которая позволяет своим клиентам, пользоваться своими счетами непосредственно везде.

Как правило, чтобы произвести какую-либо операцию по счетам или воспользоваться другими услугами банка, клиент сам должен прийти в банк. Но благодаря электронной системе, клиенту не нужно этого делать, так как все операции производятся через интернет-банк.

На сегодняшний момент в отличие от ранних этапов развития, ДБО обладает широким спектром функций, которые позволяют клиентам наиболее эффективно управлять своими счетами и пользоваться иными банковскими услугами.

Как и любой другой банк, ПАО «Сбербанк» предлагает обширный спектр дистанционных банковских услуг, которые удовлетворяют потребности населения. ПАО Сбербанк – это крупнейший банк в России и одна из крупнейших российских компаний [3].

Сбербанк стремится создавать сервис покупателей более комфортным, прогрессивным и технологичным, с каждым годом все больше улучшаются способности электронного управления счетами покупателей. В банке сделана система удаленных каналов сервиса, в которую входят:

1. Система «Сбербанк Онлайн» (более 12 млн интенсивных активных пользователей);
2. Мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для телефонов (более 100 тыс. интенсивных пользователей)
3. Услуга «Мобильный банк» (более 86 млн. интенсивных пользователей).

Сбербанк Онлайн - это система дистанционного обслуживания клиентов банка. Она позволяет осуществлять управление счетами, оплату кредитов Сбербанка, а так же сторонних банков, открывать счета, как под проценты, так и для хранения денег, осуществлять переводы в пользу физических и юридических лиц в любых регионах [1, с.146]. Для того чтобы подключить данную услугу, необходимо открыть банковскую карту, взять чек на устройствах самообслуживания с идентификатором пользователя и паролем, либо провести самостоятельную регистрацию на компьютере с помощью карты и телефона.

«Мобильное приложение» - это приложение, которое является привязкой к системе «Сбербанк онлайн» [3]. Оно выполняет те же функции, только устанавливается на мобильных телефонах с версией Android, iPad и планшетных ПК. Отличается это приложение от обычного «Сбербанк онлайн» только тем, что его нужно устанавливать и к нему в подарок идет бесплатная антивирусная программа, которая в любую минуту может защитить счета от несанкционированного доступа мошенниками.

Услуга «Мобильный банк» - это специальный сервис, который позволяет владельцам карт Сбербанка при помощи мобильного устройства управлять своим карточным счетом в любом месте и в любое время суток [1, с.148]. Она не такая многофункциональна, как система «Сбербанк онлайн», так как по ней можно делать переводы с карты на карту, получать смс оповещения по операциям с картой, оплачивать мобильный телефон.

Рассмотрим статистику подключения клиентов к дистанционным банковским услугам за 2014–2017 гг. В данный период количество подключенных клиентов возросло. Количество подключений к системе «Сбербанк онлайн» росло с каждым годом очень быстро, и с 2014 года по 2017 год достигло до 15 миллиона человек.

Статистические данные, взятые из выгрузки «Сбербанка» представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1

Статистические данные из выгрузки «Сбербанка»

ДБО	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Сбербанк онлайн	6 млн. чел.	10,1 млн.чел.	12,8 млн.чел.	15,3 млн.чел.
Мобильное приложение	81,2 тыс.чел.	95,6 тыс.чел.	105 тыс.чел.	110,1 тыс.чел.
Мобильный банк	92,46 млн.чел.	98,46 млн.чел.	120,8 млн.чел.	122,7 млн.чел.

Приведем расчеты и рассчитаем процент подключений к каждой услуге в таблице 2.

Таблица 2

Расчеты процента подключений к электронным банковским услугам за 2015–2017 гг.

Продукты ДБО	Годы	Расчеты	Увеличение в % по сравнению с предыдущим годом
Сбербанк онлайн	2015 г.	$(6*100)/10,1$	59,4
	2016 г.	$(10,1*100)/12,8$	78,9
	2017 г.	$(12,8*100)/15,3$	83,6
Мобильное приложение	2015 г.	$(81,2*100)/95,6$	84,9
	2016 г.	$(95,6*100)/105$	91,04
	2017 г.	$(105*100)/110,1$	95,4
Мобильный банк	2015 г.	$(92,46*100)/98,46$	93,9
	2016 г.	$(98,46*100)/120,8$	81,5
	2017 г.	$(120,8*100)/122,7$	98,5

Из данной таблицы расчетов видим, что процент подключений то возрастает, то падает. Например, рассмотрим количество подключенных клиентов к электронной системе «Мобильный банк». Если производить подсчеты по данным из статистики электронного банковского обслуживания, в котором «Мобильный банк» с 92,46 млн. человек возросло до 122,7 млн. человек, то можно заметить, что подключения так же росли, а процент подключений то увеличивался, то уменьшался. По системе Сбербанк онлайн и Мобильное приложение видно, что подключения росли с огромной скоростью и возросли с 6 и 92,46 миллионов человек до 15,3 и 122,7 миллионов человек. А соответственно рос и процент подключений. Это говорит о том, что данными электронными обслуживаниями, пользуются клиенты в большей степени, чем услугой Мобильный банк.

Считается, что с количеством подключений и обслуживания клиентов в системе электронных банковских услуг, доходность банка возрастает. Конечно не на столько, сколько бы хотелось получать дохода от таких услуг. Это означает, что если количество подключений к электронным банковским услугам будет расти, то и доход от этого будет становиться выше [2, с.254].

Таким образом, на основе анализа современного состояния электронных банковских услуг на примере ПАО «Сбербанк России», можно сделать следующие выводы: банк является юридическим лицом и предоставляет разнообразные услуги, в том числе и электронные. Электронные услуги в Сбербанке считаются прибыльными и удобными, как показывает проведенный анализ. В настоящее время ПАО «Сбербанк России» стремится активно развивать возможности уже внедренных им систем электронного обслуживания, такие как: «Сбербанк онлайн», «мобильный банк», «мобильное приложение», «автоперевод», «автоплатеж», за счет максимального рассмотрения перечня компаний, в пользу которых возможно произвести платежи.

Список литературы

1. Банковские информационные системы / Под ред. Д. С. Маркет. М., 2010.-816 с.
2. Грачева Е. В. Электронные банковские услуги // Мировая экономика и международные отношения, 2016.- 389 с.
3. Веб-сайт банка [Электронный ресурс] / Сбербанк России. 1997–2018. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения: 14.03.2018).

© Севек Р.М., Соян А.Ч., Иргит А.А., Остапенко Т.Н., 2018

УДК 336.74

КРИПТОВАЛЮТА И ЕЁ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

ТАРАСОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
ТУТУЕВА ОЛЬГА АНДРЕЕВНА

Студентки

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный аграрный университет»

Научный руководитель: Огородникова Елена Петровна – к.э.н., доцент,
Морозова Мария Петровна – Старший преподаватель

Аннотация: В статье рассмотрена проблематика теоретического осмысления нового вида электронных денег – криптовалют. Показано, что на сегодняшний день в мире нет единого понимания криптовалюты – в одних источниках они трактуются как валюта, в других как товар либо сырье. Как следствие проанализированы существующие формулировки криптовалют, на основе чего выявлена и обоснована необходимость их адекватного научного осмысления. Также в данной статье рассматривается история возникновения криптовалюты, ее положительные и отрицательные стороны и правовой статус криптовалюты.

Ключевые слова: криптовалюта, биткойн, киберденьги, денежный суррогат, транзакции, электронные деньги.

CRYPTO AND ITS ROLE IN THE CONTEMPORARY WORLD

Tarasova Anastasia Alexandrovna,
Tutueva Olga Andreevna

Annotation: The article considers the problems of theoretical comprehension of a new type of electronic money - crypto-currency. It is shown that for today in the world there is no unified understanding of the crypto currency - in some sources they are treated as currency, in others as commodities or raw materials. As a consequence, the existing formulations of the crypto-currency have been analyzed, on the basis of which the necessity of their adequate scientific understanding has been identified and justified. Also in this article the history of the origin of the crypto currency, its positive and negative sides and the legal status of the crypto currency are examined.

Keywords: crypto currency, Bitcoin, cyber money, money surrogate, transactions, electronic money.

Развитие мировых торговых систем, глобализация и возрастающее внимание к научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам закономерно привели к появлению нового инструмента, позволяющего значительно упростить процесс проведения платежей за товары и услуги, а также снизить валютные риски крупных корпораций.

Таким инструментом стали криптовалюты. Криптовалюта — это цифровая валюта, единица которой — монета. Монета представляет собой компьютерный код, защищённый от копирования. Эмиссия криптовалюты происходит не в банке, выпускающем в обращение деньги, а непосредственно в сети. Таким образом, криптовалюта не связана ни с одной государственной валютной системой и не

подвержена инфляции.

Впервые криптография для защиты конфиденциальности платежей была использована в 1990 году в системе DigiCash, создателем которой является Дэвид Чом. Несмотря на то, что его компания в 1998 году стала банкротом, именно он стал основоположником использования подобных методов защиты данных. Термин «криптовалюта» же появился с реализацией пиринговой платёжной системы под названием Bitcoin. [2]

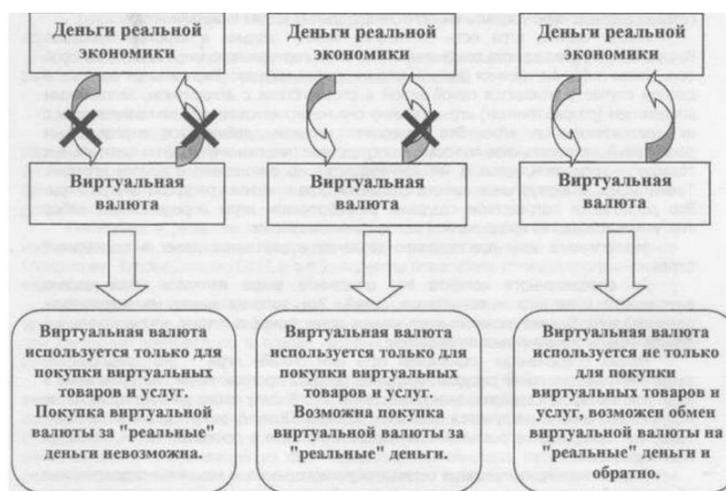


Рис.1. Схема обращения криптовалют

Основные преимущества и слабые стороны биткойн по сравнению с традиционными деньгами вытекают из него технической инновационности. Эксперты выделяют следующие основные особенности:

1. Невозможность искусственной инфляции, - это преимущество следует из алгоритмически ограниченного порога эмиссии. Это качество "роднит" биткойн с золотом: и золото, и биткойн имеют строго ограниченный ресурс.

2. Надёжность, гарантия от возможности двойных платежей. Это качество биткойн связано с тем, что он функционирует в открытой сети протокола блокчейн, о котором упоминалось выше. Каждая транзакция прозрачна и уникальна. Напомним, что в случае безналичного расчёта с обычными валютами и при выполнении платежей в традиционных электронных платёжных системах, ответственность за уникальность каждой транзакции лежит на банковском медиаторе, который "разрешает" выполнение операции или блокирует ее.

3. Анонимность транзакций – так же следует из алгоритма биткойн.

4. Отсутствие посредников и комиссий.

5. Отсутствие границ для транзакций. Каждая транзакция может быть осуществлена между любыми точками на земном шаре, т.к. биткойн надгосударственная валюта. В отличие от транзакций с помощью банковских карт, которые эмитируются определённой платёжной системой (Visa, MasterCard и др.), биткойн не имеет эмитента и, соответственно, при транзакции не происходит подтверждения со стороны платёжной системы, что исключает все возможные ограничения и ускоряет проведение транзакции.

6. Отсутствие расходов на транспортировку, хранение и обеспечение безопасности, возникающие при циркуляции традиционной валюты. Ежегодно в США тратится около 60 миллиардов долларов для этих целей.

7. Отсутствие возможности влияния Центробанка на обменный курс.

8. Невозможность подделки криптовалюты.

9. Держатель криптовалюты защищён от конфискации.

10. Пользователю биткойн не нужно носить с собой пачки с купюрами (как происходит в случае использования наличных денег), в то же время он застрахован от блокировки карты (что случается нередко при использовании банковских карт), таким образом, биткойн сочетает в себе преимущества наличных денег (защита от двойных платежей, конфиденциальность, отсутствие третьей стороны) с

преимуществами банковских карт (возможность удалённых платежей, отсутствие проблем, связанных с грузом наличности) [5].

Наряду с преимуществами криптовалюта обладает и рядом слабых сторон:

1. Чрезмерная волатильность. С начала 2013 г. до марта 2017 г., стоимость валюты колебалась от 13 долларов до 3242 долларов за единицу биткойн (рис.2)
2. Обратная сторона анонимности – пользователь не видит от кого пришли деньги и кому, в свою очередь, он их переводит, связь между пользователями происходит вне транзакций.
3. Невозможность отмены транзакции.
4. Использование криптовалюты в качестве спекулятивного инструмента на международной арене может привести к серьёзным негативным последствиям для национальных валют.
5. Повышенная уязвимость, связанная с использованием биткойн в интерактивной среде.
6. Можно считать, что биткойн несёт ответственность за то, как его используют: криптовалюта поощряет азартные игры, уклонение от уплаты налогов, терроризм, облегчая операции с товарами, запрещёнными законом (наркотики, оружие).
7. Опасения за сохранность национальной валюты могут провоцировать власти вводить ограничения против биткойн, что, в свою очередь, может ослаблять эту криптовалюту, нанося этим ущерб интересам держателей [5].

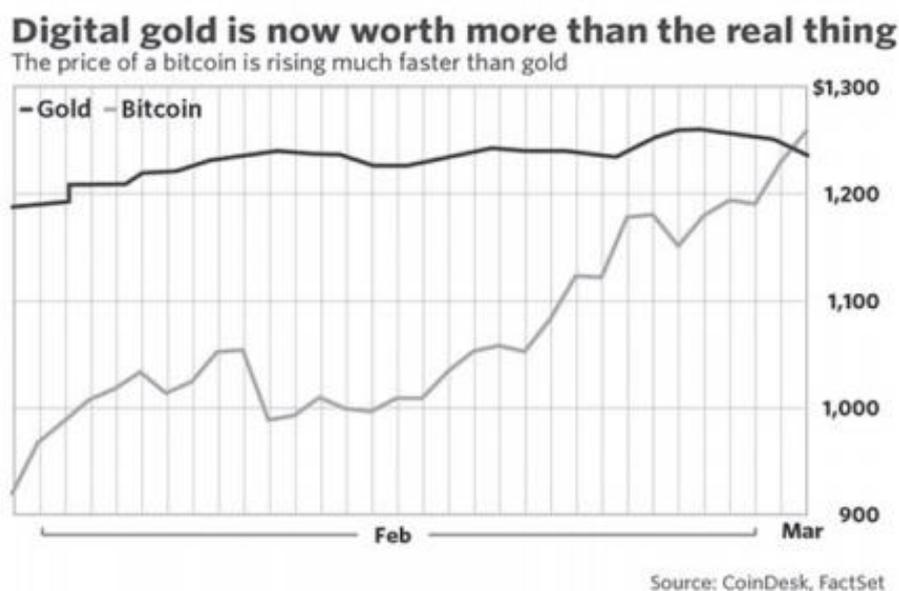


Рис. 2. Динамика изменений стоимостей унции золота и монеты биткойна в начале 2017 года

Правовой статус биткойна пока также однозначно не определён, что является слабым местом данной системы. Например, операции с Bitcoin были официально запрещены Народным банком Китая, а во Франции криптовалюта была названа спекулятивным инструментом, который подвержен высокой волатильности, однако единой правовой базы для регулирования обращения Bitcoin пока не существует. В 2015 г. главой ЦБ РФ было заявлено, что Банк России продолжит внимательно следить за рынком Bitcoin и при необходимости станет регулировать его [3].

В середине 2016 г. Минфин РФ заявил о готовности приравнять криптовалюту к иностранной валюте. В августе того же года в Москве открылся первый Bitcoin-обменник. Но вскоре, после хакерской атаки на гонконгской бирже, заявление Минфина о криптовалютах было отозвано, хотя технологию блокчейн планируется внедрять, как и предполагается внесение в Государственную Думу законопроекта о криптовалютах [4].

В России криптовалюты на данный момент не имеют широкого распространения, и в скором времени, вероятно, станут «вне закона».

Так, осенью 2015 года Министерство финансов ужесточило подход к наказанию за выпуск и оборот криптовалют. Ведомство Антона Силуанова разработало поправки в Уголовный кодекс, по которым нарушителей будут сажать в тюрьму на четыре года. Ранее Минфин предлагал более мягкое наказание за выпуск и оборот криптовалют — штраф до 500 тыс. рублей или исправительные работы сроком до двух лет.

В конце сентября 2015 года Минфин предложил ввести уголовное наказание за выпуск и оборот криптовалют в России, считая их денежными суррогатами (запрещены законом «О Центральном банке»). УК предлагалось дополнить новой статьёй «Оборот денежных суррогатов»: за изготовление, приобретение криптовалют в целях сбыта, а также за сбыт Минфин предлагал штраф в размере 500 тыс. рублей или в размере зарплаты, иных доходов осуждённого за период до 2 лет, обязательные работы до 480 часов или исправительные работы сроком до 2 лет. Ведомство однозначно отнесло биткойны к денежным суррогатам, отождествив их оборот с незаконными финансовыми операциями.

Таким образом, сегодня криптовалюты продолжают своё развитие, число пользователей киберденьгами неуклонно растёт. Популярность биткойна породила создание других криптовалют, которые развиваются наряду с биткойном, но их популярность и возможности пока намного меньше. В некоторых странах, в том числе в России, с криптовалютами начали бороться, объясняя это заботой о людях, предостережением их от вложения денег в «денежные суррогаты» и возможной их потери, в случае если наступит крах криптовалюты - биткойна. Однако, на самом деле, такая борьба, вероятнее всего, вызвана желанием сконцентрировать функции денежной эмиссии, а значит – и власть, в руках государства и не допустить образования альтернативных источников эмиссии платёжных средств, тем более, не подвергающихся никакому государственному регулированию. Тем не менее, физически запретить операции с криптовалютами в Интернете практически невозможно. Можно ограничить их обмен на реальные деньги, запретив деятельность таких обменников, но чтобы запретить добычу криптовалют, в том числе биткойнов, потребуется возможность доступа к каждому компьютерному устройству, что пока запрещено законодательством большинства стран, как вмешательство в личную жизнь.

Список литературы

1. Вотинов М. В. Криптовалюта: особенности создания и внедрения / М. В. Вотинов, И. В. Мартыянова, Г. О. Шокин // Журнал Новый университет, серия «Технические науки», 2015, 9–10 (43–44). — С. 50–52.
2. Интернет-газета VESTI.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://hitech.vesti.ru/news/view/id/3771> (Дата обращения 04.03.2018)
3. Международная информационная группа Интерфакс [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://www.interfax.ru/business/448140> (Дата обращения 08.03.2018)
4. Портал Известия.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://izvestia.ru/news/625341> (Дата обращения 04.03.2018)
5. Общие понятия о биткойне [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://bitcoin.org/ru/faq#what-are-the-advantages-of-bitcoin> (Дата обращения 09.03.2018)
6. Морозова М.П. Предпосылки создания интегрированных распределительных центров в России/ Журнал «Экономика и предпринимательство» - 2016 – №3 (ч.1)
7. Огородникова Е.П. Налоги – основной источник доходной части бюджета государства / Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности – Самара, 2017г. – С.140-144.

УДК 336.717

ПРИЧИНЫ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР»

ПИЛИКИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

старший преподаватель

БЕЛОУС КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ

к.т.н., доцент,

ИВАНОВА ВАЛЕНТИНА АФАНАСЬЕВНА,**КУЛИКОВА ТАИСИЯ ДМИТРИЕВНА**

Студенты

ФГБОУВО «Санкт-Петербургский государственный университет
телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича»

Аннотация: в настоящей статье рассмотрены: понятие, структура, причины создания и особенности формирования российской национальной платежной системы в условиях экономических санкций со стороны стран Запада. Выделены преимущества и недостатки, отображены перспективы ее развития.

Ключевые слова: платежная система, карта «Мир», НСПК, безналичные платежи, клиринговый центр.

THE REASONS OF CREATION OF THE RUSSIAN NATIONAL PAYMENT SYSTEM «MIR»

**Pilikina Elena Anatol'evna,
Belous Konstantin Vladamirovich,
Ivanova Valentina Afanas'evna,
KulikovaTaisiya Dmitrievna**

Abstract: the concept, structure and the reason of creation and features' formation of the Russian national payment service provider in the conditions of economic sanctions from the western countries are reviewed in this article.

Key words: payment service provider, "Mir" card, NPCPS, cashless payment, clearing center.

Платёжная система - это комплекс правил и программно-аппаратных средств, обеспечивающих проведение финансово-расчетных операций между участниками системы.

В настоящее время самыми популярными платёжными системами являются Visa, MasterCard, JCB, American Express. В связи с введением санкций со стороны США против ряда российских банков, таких как Банк «РОССИЯ», СМП Банк, Собинбанк, Инвесткапиталбанк и другие, возникла необходимость создания национальной платёжной системы для оказания услуг по переводу денежных средств внутри России [1].

В июле 2014 года было основано акционерное общество «Национальная система платёжных карт» (АО «НСПК») [2]. Основными направлениями деятельности АО НСПК являются организация операционного, платёжного и клирингового центра для банковского обслуживания различных карт международных платёжных систем внутри России, выпуск и обеспечение развития платёжной карты «Мир» (с 1 апреля 2015 года платежи внутри России по всем пластиковым картам, включая Visa и MasterCard,

проходят через АО НСПК) [3].

Одной из функций Центрального банка Российской Федерации (Банка России) является установление правил осуществления расчетов в Российской Федерации с осуществлением надзора и наблюдения в национальной платежной системой.

Основным документом, определяющим правила осуществления расчетов, является «Положение о платежной системе Банка России» (утв. Банком России 06.07.2017 № 595-П, зарегистрировано в Минюсте России 06.10.2017 № 48458) с внесенными изменениями, вступающее в силу 02.07.2018.

Это Положение отменяет следующие нормативные документы Банка России:

- Положение Банка России от 29.06.2012 № 384-П «О платежной системе Банка России»;
- Положение Банка России от 25.04.2007 № 303-П «О системе валовых расчетов в режиме реального времени Банка России»;
- Положение Банка России от 19.05.2016 № 544-П;
- Указание Банка России от 25.04.2007 № 1822-У «О порядке проведения платежей и осуществления расчетов в системе валовых расчетов в режиме реального времени Банка России»;
- Указание Банка России от 02.08.2010 № 2485-У «О Справочнике соответствия банковских идентификационных кодов кредитных организаций (филиалов), осуществляющих платежи через расчетную сеть Банка России, и международных банковских идентификационных кодов SWIFT BIC».

Главным элементом платежной системы является Оператор - Банк России, который определяет стратегию развития, правила оказания услуг, производит контроль за оказанием услуг платежной инфраструктуры.

В платежной системе Банка России предусматривается прямое и косвенное участие. Прямое участие предполагает открытие в расчетном центре платежной системы банковского (корреспондентского) счета (субсчета) организации. Косвенное участие в платежной системе предполагает открытие банковского счета у прямого участника [4].

В федеральном законе от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» определен список участников платежной системы (табл. 1):

Таблица 1

Участники платежной системы Банка России

Прямые участники	Косвенные участники
кредитные организации (филиалы)	кредитные организации (филиалы)
Федеральное казначейство и его территориальные органы	органы Федерального казначейства
организаторы торговли (по Федеральному закону «Об организованных торгах»)	организаторы торговли (по Федеральному закону «Об организованных торгах»)
профессиональные участники рынка ценных бумаг	профессиональные участники рынка ценных бумаг
клиринговые организации	клиринговые организации
юридические лица, являющиеся участниками организованных торгов, и (или) участниками клиринга, и (или) центральным контрагентом (при расчетах по сделкам на торгах)	юридические лица, являющиеся участниками организованных торгов, и (или) участниками клиринга, и (или) центральным контрагентом
страховые организации, осуществляющие обязательное страхование гражданской ответственности (при расчетах по ОСГО)	страховые организации, осуществляющие обязательное страхование гражданской ответственности
международные финансовые организации	организации федеральной почтовой связи
иностраные центральные банки	организации, являющиеся клиентами кредитных организаций (филиалов)
иностраные банки и органы федерального казначейства	
подразделения Банка России, информация о которых содержится в Справочнике БИК	

В июле 2014 года АО «НСПК» выступило оператором первой национальной платежной системы «Мир» [2], структура которой представлена на рис. 1.

Первыми банками, присоединившимися к платежной системе «Мир», являются Газпромбанк, МДМ Банк, Московский Индустриальный банк, РНКБ, «Банк «Россия», Связь-Банк и СМП Банк.

После создания АО НСПК в 2015 году со стороны США и Евросоюза продолжилось давление на финансовые институты России, так, черный список Visa и MasterCard дополнили еще ряд российских банков: «Генбанк», банк «Верхневолжский», «Севастопольский морской банк», которые работают в Крыму, а также «Инрес-банк» и «Мособлбанк». Некоторые операции по картам Visa и MasterCard были приостановлены. Эти действия со стороны наших «партнеров» подтвердили, что проведение мероприятий по организации отечественной платежной системы было оправданным и единственно верным выходом из сложившейся ситуации[5].

В декабре 2015 года Банком России и АОНСПК было объявлено о начале эмиссии платёжных карт «Мир» [2]. По официальным данным на февраль 2018 года карту «Мир» выпускают 147 банков, а обслуживают 367 банков [6].

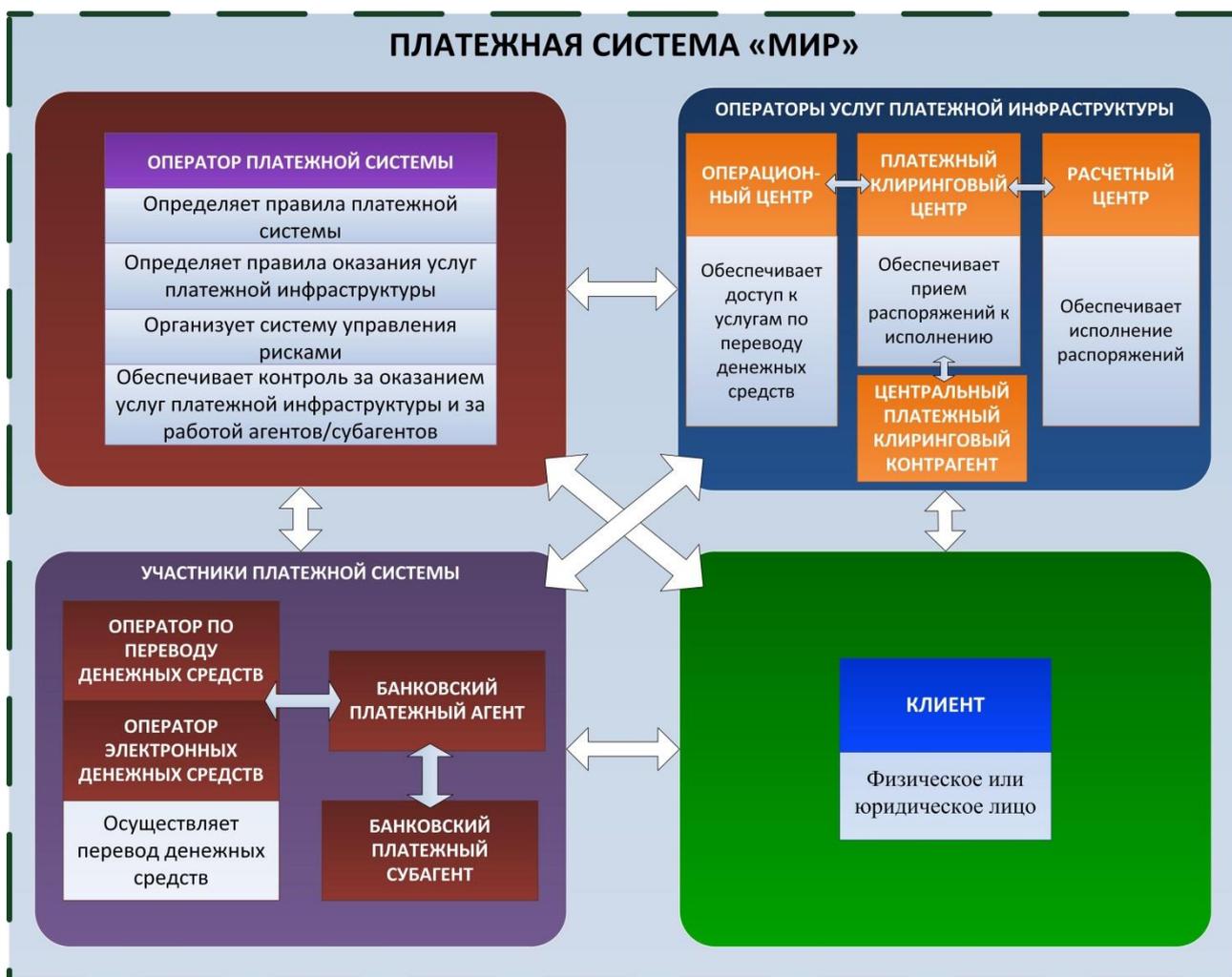


Рис. 1. Структура ПС «Мир»

Платежная система (ПС) «Мир» предусматривает широкий набор услуг, в рамках которого каждый клиент может оформить карту нужного типа, а именно: дебетовую, классическую или премиальную. Также возможна поддержка овердрафта.

Дебетовая карта позволяют осуществлять операции в режиме онлайн, а также возможен выпуск обезличенных карт.

Классическая карта предоставляет полный набор услуг в торговых точках и в интернете.

Премиальная карта включает разные виды бонусов, оказание персональной поддержки, кэшбэк и бесплатное СМС-информирование [7].

Для осуществления платежей за границей были разработаны кобейджиговые программы в сотрудничестве с международными платежными системами, позволяющие в России использовать карту ПС «Мир», а в других странах карту ПС Maestro, JCB или UnionPay.

Первая кобейджинговая карта «Мир»-Maestro была выпущена в декабре 2015 года [2].

Большим преимуществом карты «Мир» в отличие от карт других платежных систем является увеличенный лимит на снятие денежных средств. В сутки со счета можно снять до 150 тыс. рублей без комиссии (с комиссией — до 1,5 млн. рублей) [8][9].

Однако наряду с выявленными преимуществами, существуют и недостатки:

- принудительный переход к системе «Мир» работников государственных учреждений — учителей, врачей, сотрудников министерств и государственных ведомств (с 1 января 2018 года все социальные и бюджетные выплаты банки зачисляются на карты «Мир») [4];

- приём карты «Мир» осуществляется в гораздо меньшем количестве торговых точек, чем прием международных карт;

- карту с бесконтактной технологией оплаты выпускает ограниченное количество банков;

- отсутствие страховок и услуги консьерж для премиальных карт;

- стоимость годового обслуживания по цене соответствует годовому обслуживанию международных карт, но количество предоставляемых услуг меньше.

На первый взгляд может показаться, что у ПС «Мир» недостатков больше, чем преимуществ. Однако в настоящее время вводятся корректировки по работе системы, внедряются новые сервисы:

1. увеличение количества пунктов приема и обслуживания карт на территории РФ;

2. планируется выпуск кобейджинговых карт с платежными системами American Express, Armenian Card, BanknetVN [2];

3. бесплатный выпуск и обслуживание карт «Мир», предназначенных для начисления социальных выплат, пенсий и ежемесячного пожизненного содержания судей будет осуществлен к 01.07.2020[10];

4. запущена пилотная версия программы лояльности, которая позволяет получать кэшбек (возврат части стоимости покупки) обратно на карту. На данный момент в программе участвуют небольшое количество организаций, а сумма кэшбека варьируется от 5 до 20%. Однако сроки возможности использования кэшбека ограничены [11].

5. выдвинуто предложение об использовании приложения, с помощью которого клиенты смогут получить электронный доступ к медицинским услугам, например, записаться к врачу или совершить покупку лекарственных препаратов. Попасть на прием с помощью карты будет возможно с помощью терминалов, установленных в поликлинике. Для этого необходимо будет приложить карту к установленному терминалу, который внесет данные о клиенте в базу поликлиники[12].

НПС является ключевым компонентом финансовой инфраструктуры экономики России, с помощью которой национальная валюта используется как средство платежа, тем самым обеспечивая реализацию независимой денежно-кредитной политики.

Список литературы

1. MasterCard приостановила обслуживание карт банка "Россия", Собинбанка, "СМП банка" и Инвесткапиталбанка. – 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2014/04/29/mastercard-priostanovila-obslyuzhivanie-kart-banka-rossiya> (дата обращения 08.01.2018).

2. О платежной системе «Мир». – 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://mironline.ru/history/> (дата обращения 08.01.2018).

3. О компании. – 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.nspk.ru/about/> (дата обращения 12.01.2018).
 4. Положение утв. Банком России 06.07.2017 N 595-П «Положение о платежной системе Банка России» [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280683/c7f3a1d3f1daa61be208af30d0fa48f03fb91141/ (дата обращения 19.01.2018).
 5. Еремина А. Visa и MasterCard отключили очередную порцию российских банков. – 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/12/24/622355-otklyuchili-obslyuzhivaniya-bankov> (дата обращения 24.01.2018).
 6. Выпускают и обслуживают карту. – 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://mironline.ru/partners/#allbanks> (дата обращения 21.01.2018).
 7. О карте «Мир». – 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://mironline.ru/card/> (дата обращения 21.01.2018).
 8. 10 преимуществ карты «Мир». – 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://www.nspk.ru/about/press/about_us/10-preimushchestv-karty-mir/ (дата обращения 21.01.2018).
 9. 10 преимуществ карты «Мир». – 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://cityreporter.ru/author/cityreporter/> (дата обращения 21.01.2018).
 10. Федеральный закон от 01.05.2017 N 88-ФЗ «О внесении изменений в статью 16.1 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» и Федеральный закон «О национальной платежной системе» [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216082/ (дата обращения 19.01.2018).
 11. Программа лояльности. – 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://privetmir.ru/> (дата обращения 04.02.2018).
 12. Алексеевских А., Тегин М. Граждане смогут записаться к врачу по картам «Мир». – 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://iz.ru/706067/anastasiia-alekseevskikh-mikhail-tegin/grazhdane-smogut-zapisatsia-k-vrachu-po-kartam-mir> (дата обращения 12.02.2018).
- Федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе» [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения 08.01.2018)

УДК 336.711

ПРЕДПРИЯТИЕ ПАО «ПОЧТА БАНК». АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПИЛИКИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

Ст. преподаватель

БЕЛОУС КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ

Доцент, к.т.н.

АНДРЕЕВ АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВИЧ,**БЫЧИХИНА АЛИНА ВАСИЛЬЕВНА**

Студенты

ФГБОУВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций
им. проф. М. А. Бонч-Бруевича»

Аннотация: в настоящей статье рассмотрены: понятие, причины создания предприятия ПАО «Почта Банк», услуги, предоставляемые банком, проведён анализ его финансовой деятельности, в результате которого отмечены преимущества и недостатки, отмечены перспективы дальнейшего развития по улучшению качества предоставления услуг клиентам банка.

Ключевые слова: ПАО «Почта Банк», анализ, предприятие, банк, почта.

PJSC POCHTA BANK ENTERPRISE. ANALYSIS OF ACTIVITY

**Pilikina Elena Anatol'evna,
Belous Konstantin Vladimirovich,
Andreev Alexandr Dmitrievich,
Bychikhina Alina Vasil'evna**

Abstract: in the present article are considered: a concept, the reasons of creation of the PJSC «Pochta Bank» enterprise, the services provided by bank the analysis of his financial activity as a result of which advantages and shortcomings are noted is carried out, the prospects of further development in improvement of quality of rendering of services to clients of bank are noted.

Key words: public joint stock company «Pochta Bank», analysis, enterprise, bank, mail.

Публичное акционерное общество «Почта Банк» – универсальный российский розничный банк с государственным участием, специализирующийся на оказании широкого спектра услуг массовому розничному сегменту.

На решение о его создании повлиял пример подобной практики в Европе, финская компания «ltella» и французская «La Poste» провели аналогичную модернизацию своих почтовых отделений. А также ряд других причин:

- увеличение доходов Почты России, так как она не получает финансовой поддержки со стороны государства, а должна рассчитывать только на свои доходы;
- продвижение банковских услуг и их доступность в сельских местностях, отдаленных районах через разветвлённую сеть почтой связи;

– усиление конкурентной борьбы на рынке.

Почта Банк был создан в сентябре 2015 года на основе ПАО «Лето Банк», входившего в банковскую группу ВТБ, совместно с ФГУП «Почта России».

В задачи нового банка входило завоевание клиентов массового и ниже-массового сегмента, включающих: пенсионеров, которые раньше не были целевой аудиторией группы ВТБ, людей молодого и среднего возраста, клиентов почты, активно пользующихся услугами доставки товаров, приобретенных через сеть Интернет – за счет применения экспресс-кредитования наличными и с помощью кредитных карт.

Услуги, которые предоставляет своим клиентам ПАО «Почта Банк» отражены в таблице 1 [1].

Таблица 1

Виды услуг «Почта Банка»

Услуга	Виды услуги
Кредит	<ul style="list-style-type: none"> – Наличными (на любые цели); – Рефинансирование; – Льготный (на освоение «Дальневосточного гектара»); – На образование; – Для пенсионеров; – На оплату товаров и услуг.
Кредитные карты	<ul style="list-style-type: none"> – Для покупок «Элемент 120»; – Для экономных покупок «Карта «Пятерочка»»; – Со ставкой 0% «Почтовый экспресс» (при своевременном и полном погашении задолженности до 5 000 рублей); – Карта «Зеленый мир» (с каждых 3 000 рублей, потраченных с карты в течение месяца, организаторы проекта оплачивают посадку 1 дерева и присылают сертификат с местоположением посаженного дерева).
Дебетовые карты	<ul style="list-style-type: none"> – Для экономных покупок «Карта «Пятерочка»»; – Карта «VISA PLATINUM» (принимается для оплаты по всему миру); – Карта «МИР» (карта к сберегательному счету); – Виртуальная предоплаченная карта для оплаты в Интернете «Онлайн карта»; – Виртуальная карта для оплаты покупок в Интернете «Онлайн карта 2.0» (покупки до 600 000 рублей за одну операцию, оплата с помощью систем Samsung Pay и Android Pay, возможность снятия наличных).
Сберегательный счет	<p>Проценты по одному из действующих тарифов распространяются на остаток по счету за определенный расчетный период:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Тариф «Базовый»; – Тариф «Зарплатный»; – Тариф «Пенсионный»; – Тариф «Зарплатный пенсионер».
Вклады	<ul style="list-style-type: none"> – Капитальный; – Доходный; – Накопительный.
Переводы	<ul style="list-style-type: none"> – Международные (Western Union); – С карты на карту (P2P).
Платежи	<ul style="list-style-type: none"> – Оплата коммунальных услуг; – Оплата связи; – Оплата образования; – Оплата услуг охраны.

В своей деятельности «Почта Банк» предусматривает снижение операционных издержек за счет масштабирования модели доступного розничного обслуживания и широкого использования цифровых каналов. Для реализации данной цели Банк планирует развивать каналы дистанционного банковского обслуживания, увеличить сеть банкоматов (до 8 тысяч устройств) и POS-терминалов.

Согласно стратегии, к 2023 году «Почта Банк» будет лидером по количеству точек в Российской Федерации – запланировано открытие более 26 тысяч точек по всей России, включая труднодоступные регионы. По данным официального сайта, распределение отделений «Почта Банка» на начало 2017 года по федеральным округам представлено на рисунке 1.

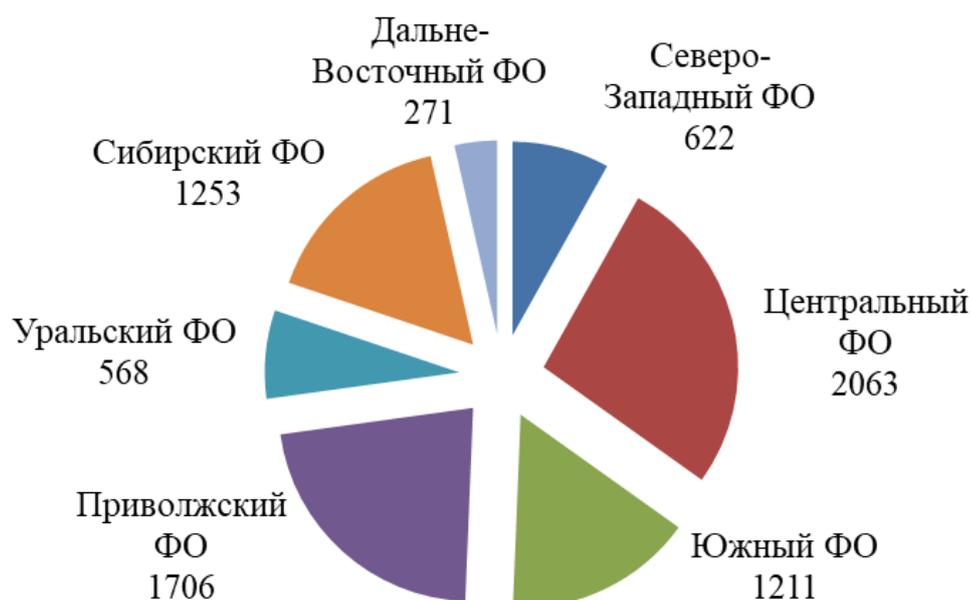


Рис. 1. Региональное распределение точек Почта Банка на начало 2017 года

Развитие Банка с момента образования по настоящее время можно проанализировать по следующим показателям: чистая прибыль, ROA (отношение прибыли к средним активам), ROE (отношение прибыли к среднему капиталу) [2]. Сравнение данных за период деятельности «Почта Банка» (2015-2017 гг.) приведено в таблице 2.

Таблица 2

Результаты развития «Почта Банка»

Показатели	На 01.01.16, тыс. руб.	На 01.01.17, тыс. руб.	На 01.01.18, тыс. руб.	Изменение (+,-) 2016-2017	Изменение (+,-) 2017-2018
Чистая прибыль	1 416 771	84 181	5 596 963	-1 332 590 -94%*	+5 512 782 +98%*
ROA	2,12%	0,76%	3,01%	-1,36%	+2,25%
ROE	21,22%	8,41%	31,06%	-12,81%	+22,65%

* Примечание. Изменение чистой прибыли указано в тысячах рублей и %.

В 2016 году прибыль Банка после налогообложения составила 84 181 тыс. рублей против 1 416 771 тыс. рублей за 2015 год.

Динамика активов - один из основных показателей эффективности банка, по которому, в том числе, можно оценить его кредитоспособность, стабильность и надежность [3].

Таблица 3

Активы				
Место по России	Октябрь 2017, млн. руб.	Ноябрь 2017, млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
42	209 493	217 792	+8 299	+3,96%
Место по России	Декабрь 2017, млн. руб.	Январь 2018, млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
31	234 319,933	263 843,928	+29 524	+12,60%



Рис.2. График динамики активов

По данным на январь 2018 года Почта Банк занимает 31 место по размеру активов среди банков России. В конце 2017 – Банк занимал 42 место по данному показателю [3].

Таблица 4

Вклады				
Место по России	Октябрь 2017, млн. руб.	Ноябрь 2017, млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
29	115 186	124 275	+9 089	+7,89 %
Место по России	Декабрь 2017, млн. руб.	Январь 2018, млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
18	136 000	165 780	+29 780	+17,96 %



Рис. 3. График динамики вкладов

По объему вкладов «Почта Банк» в январе 2018 года находится на 18 месте. В октябре 2017 Банк располагался на 30 месте, таким образом, отмечается тенденция роста доверия населения к «Почта Банку».

Таблица 5

Кредиты

Место по России	Октябрь 2017, млн. руб.	Ноябрь 2017, млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
20	205 195	209 939	+4 744	+2.31 %
Место по России	Декабрь 2017, млн. руб.	Январь 2018, млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
8	164 000	173 154	+9 154	+5.28 %



Рис. 4. График динамики кредитов

По сумме выданных кредитов на текущий период (январь 2018 г.) «Почта Банк» занимает 8 место среди банков России [3].

Рейтинг надежности банковских организаций формируется, исходя из всевозможных финансовых аспектов. Относительно коэффициентов, предложенных в списке ниже, а также места, занимаемого учреждением в своей отрасли по стране, можно судить о надежности «Почта Банка».

- Размер собственного капитала (по данным ЦБ): 27 473 500 тысяч рублей, что позволяет находиться на 40 месте в списке крупнейших банков России;

- Состояние кредитного портфеля: 200 203 723 тысячи рублей, что устанавливает банк на 23 место в России;

- Чистая прибыль: 5 596 963 тысячи рублей и 21 место в стране [4].

Достоинства:

- косвенное государственное участие;
- используется партнерскую сеть банкоматов;
- наличие online-банкинга.

Недостатки:

- активы составляют менее 500 млрд. рублей;
- скромный возраст банка — менее 10 лет;
- наличие скрытых комиссий.

Возможность открытия финансового учреждения в почтовых отделениях всерьез рассматривалась и до создания почтового банка группой ВТБ 24, даже предпринимались попытки воплотить идею. Однако дальше проекта дело не двигалось. Создание «Почта Банка» на базе «Лето Банк» – это реальный шанс проверить, успешной ли окажется теория и действительно ли почтовые отделения являются таким лакомым кусочком для банкиров.

«Почта Банк» является относительно новым участником рынка банковских услуг, и на данный момент менее 1% всего населения России пользуются услугами данного банка. Не смотря на это, существует внушительное количество отделений по стране.

В целом, данные, изложенные выше, являются весьма неплохими показателями для банка, образованного всего 2 года назад, и поэтому о ПАО «Почта Банк» можно судить, как о надежном и качественном финансовом партнере.

Список литературы

1. Развитие «Почта Банк». О нас. [Электронный ресурс]// Почта Банк: <https://www.pochtabank.ru/>;
2. Годовой отчёт Публичного акционерного общества «Почта Банк» За 2017-2018 года. [Электронный ресурс]// Почта Банк: <https://www.pochtabank.ru/>;
3. Рейтинг Почта Банка – динамика изменения активов, вкладов и кредитов. [Электронный ресурс]//1000 Банков: <http://1000bankov.ru/>;
4. Финансовый рейтинг и надежность «Почта Банка». [Электронный ресурс]// Почта России. Вопросы и ответы: <https://pochtagid.ru/>.

УДК 330

ВЛИЯНИЕ ПРИБЫЛИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЕГОРОВ АРТЁМ СЕРГЕЕВИЧ

студент СТИ НИТУ «МИСиС»

СИЛКИНА НАТАЛЬЯ ГЕОРГИЕВНА

к. э. н., доцент кафедры экономики, управления и организации производства

Аннотация: статья посвящена прибыли коммерческого банка и её влиянию на эффективность банковской деятельности, в статье описаны группы статей доходной части банка, процентная политика банка, также указаны принципы теории «высокорентабельной банковской деятельности»

Ключевые слова: коммерческий банк, прибыль, эффективность, деятельность банка, процентная политика, доходы, расходы

IMPACT ON PROFIT EFFICIENCY OF BANKING ACTIVITIES

**Silkina Natalia Georgievna,
Egorov Artiom Sergeevich**

Abstract: the article is devoted to the profit of a commercial Bank and its impact on the efficiency of banking activities, the article describes the group of articles of the profitable part of the Bank, the interest policy of the Bank, and the principles of the theory of «highly profitable banking»

Key words: commercial bank profit efficiency of the bank's operations, interest rate policy, income, expenses

При анализе банковской эффективности обычно допускается во внимание влияние специфических особенностей государства на деятельность банков: устройство экономики, характер осуществляющей макроэкономической политики, особенность структурных и институциональных перемен в финансовом секторе и т.д.[1]

Следующая категория факторов - это устройство собственности в банковской сфере, основные перемены в операционной активности, удельный вес банка на депозитном рынке и т. д.

Также применяются расчёты, связывающие эффективность с показателями устройства банковских активов и пассивов и определенных видов операций.

Эффективность деятельности банка формируется рентабельностью совершаемых им операций и его возможностью максимизировать доходы при следовании необходимой степени рисков. Рентабельность показывает положительный и совокупный итог деятельности банка в хозяйственно-финансовой и коммерческих областях. [2]

Показатель валовой прибыли дает свойство эффективности работы коммерческого банка.

По мнению Волошиной О. Б., необходимость в максимизации прибыли от собственной работы диктуется потребностью покрытия всех затрат банка, создание дивидендов для выплаты акционерам, а также потребностью создания внутри банковского источника увеличения собственного капитала банка.

Кроме того, прибыльное функционирование банка представляет собой показатель успешности его деятельности и, следовательно, может послужить хорошим фактором процесса развития его репутации, что не только будет содействовать притягиванию новых акционеров, но и усилит доверие по-

требителей. [6]

Результаты работы коммерческих банков, все произведенные затраты и полученные доходы в прошлом финансовом году отражаются по счету прибылей и убытков.

Этот документ позволяет изучить структуру и соотношение некоторых статей доходов и расходов банка, а также их типов, провести анализ прибыльности определенных операций и пофакторный анализ доходов коммерческого банка.

В части доходов можно выдвинуть три группы, данные группы представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Группы статей доходной части

Расходную группу счетов доходов и убытков можно объединить в таком виде:

-операционные расходы, в состав которых входят проценты и комиссионные, оплаченные по операциям с потребителями (включая банки), по вовлечению длительных займов на рынках финансов и др.;

-расходы, связанные со снабжением активности банка, содержащие административно-хозяйственные затраты и амортизационный вычет по созданным нормам;

-затраты на возмещение банковских рисков: образование резервов на возмещение кредитных затрат и прочих операций, приносящих убыток [3].

Регулирующие учреждения могут утверждать для банков разные формы отчетов о доходах и затратах, которые выдаются для управления их функционирования, а также для снабжения вероятности широкому кругу потребителей такой отчетности изучить основные результаты работы банков.

Другой элемент анализа эффективности операций банка – изучение процентной политической деятельности банка.

Процентная политика банка проявляется в динамике процентных норм по его активным и пассивным операциям. Операции пассива банка связаны с притягиванием ресурсов. Ресурсная информация создается при помощи таких привлеченных источников, как вклады (депозиты) до востребования и скорых депозитов юридических и физических лиц, межбанковские кредиты. Постоянную базу для улучшения активных операций банка организуют депозитные операции - вложения до востребования и скорые, депозитные обязательства, которые являются в наибольшей степени дешевыми ресурсами. Вследствие чего при анализе процентной политики банка изучается стоимость всех источников и депозитных операций.[3]

Ключевые направления анализа процентной политики представлены на рисунке 2.

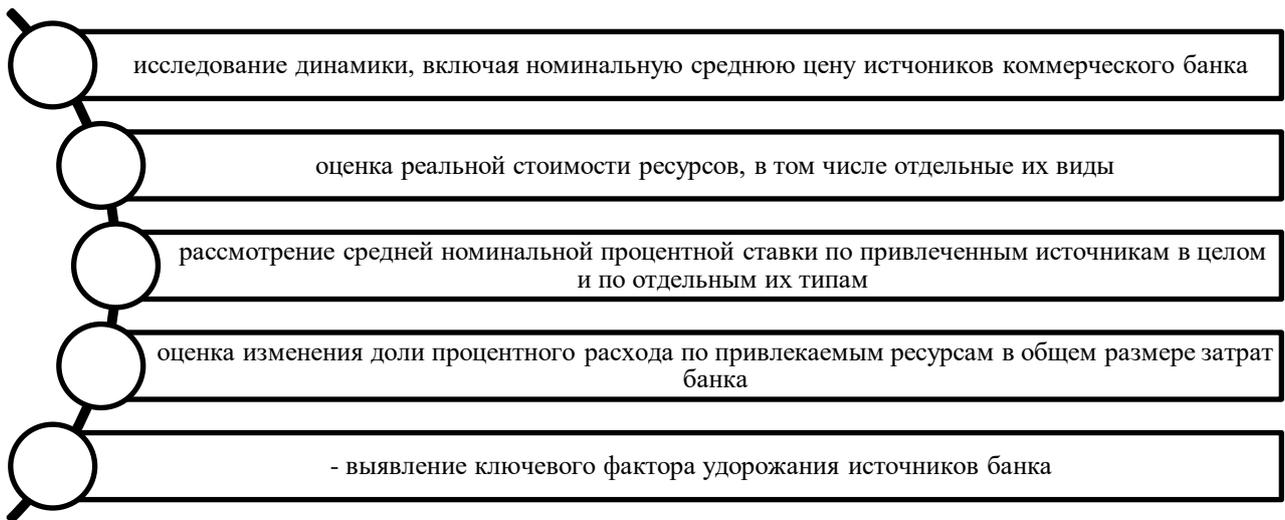


Рис. 2. Ключевые направления анализа процентной политики.

В банковском предпринимательстве получила расширение теория «высокорентабельной банковской деятельности». Принципы данной концепции представлены на рисунке 3.



Рис. 3. Принципы концепции «высокорентабельной банковской деятельности»

Таким образом, термин «эффективность» является многозначным определением. Поэтому в качестве мер эффективности банка необходимо изучать как сами финансовые итоги его работы (доход и прибыль), так и производительность (рентабельность), а также всю систему показателей финансовой обстановки, добившихся банком с учетом их стоимости или целевого значения для банка и социально-экономической области его функционирования.[4]

Список литературы

1. Ибрагимов Р.Г., Экономический анализ управленческих решений: согласованность финансовой модели оценки // Российский журнал менеджмента. - 2017 - № 3 - 53-84
2. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н., Стратегическое управление в банках // - 2017
3. Жарковская Е. П. Банковское дело. - М., 201. - 367
4. Одинцова Д. А., Банковская прибыль для целей налогообложения // Научные исследования: от теории к практике – 2016 – 2-2 – 165-168

УДК 336.717

ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СУЩНОСТЬ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ

ИХСАНОВА ЛИЛИАНА РЕНАТОВНА,

к.э.н., доцент

ДУВАЛОВА ЭЛЬВИРА ПЕТРОВНА,

старший преподаватель

ГАБДУЛБАРОВА АЛИЯ АЗАТОВНА,

магистрант

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Аннотация. В сложившихся экономических условиях финансовый рынок России является одним из приоритетных секторов экономики, что отмечено в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. Развитие мирового финансового рынка осложняется ухудшением конъюнктуры и обострением кризисных явлений [1]. В связи с этим особую значимость и актуальность приобретает необходимость поддерживать и развивать банковскую систему, как институциональную единицу, способствующую укреплению и преумножению экономических связей между регионами, стимулирующую рост экономики в целом и отдельных отраслей народного хозяйства России. В данных условиях особое внимание, как со стороны органов надзора, так и со стороны самих кредитных организаций, уделяется проблемам обеспечения ликвидности, методам ее оценки и управления.

В данной работе раскрыта сущность понятия ликвидности, рассмотрены два подхода к характеристике ликвидности, выявлены основные факторы, оказывающие влияние на ликвидность банка, и определены основные подходы к управлению ликвидностью в коммерческих банках.

Ключевые слова: ликвидность, коммерческий банк, управление ликвидностью, Центральный банк, нормативы ликвидности.

THE COMMERCIAL BANKS LIQUIDITY: ESSENCE, DETERMINANTS AND APPROACHES TO MANAGEMENT

Ikhsanova Liliana Renatovna,**Duvalova Elvira Petrovna,****Gabdulbarova Aliya Azatovna**

Annotation. In the current economic conditions, the financial market of Russia is one of the priority sectors of the economy, which is noted in the Strategy for the development of the financial market of the Russian Federation for the period up to 2020. The development of the global financial market is complicated by the deterioration of conditions and aggravation of crisis phenomena [1]. In this regard, the need to maintain and develop the banking system as an institutional unit contributing to the strengthening and multiplication of economic ties between the regions, stimulating the growth of the economy as a whole and individual sectors of the national economy of Russia, is of particular importance and relevance. Under these conditions, special attention, both

from the Supervisory authorities and from the credit institutions themselves, is paid to liquidity problems, methods of its evaluation and management.

In this paper, the essence of the concept of liquidity is revealed, two approaches to the characteristics of liquidity are considered, the main factors influencing the liquidity of the Bank are identified, and the main approaches to liquidity management in commercial banks are determined.

Key words: liquidity, commercial Bank, liquidity management, Central Bank, liquidity ratios.

На современном этапе развития национальной экономики состояние финансового рынка является не устойчивым. Это отражают и показатели, характеризующие эффективность деятельности банковского сектора. В свою очередь именно банковский сектор обеспечивает стабильный экономический рост, расширяет возможности предприятий по привлечению финансовых ресурсов, играет особую роль в сохранении и приумножении сбережений граждан, то есть является основным условием стабильного развития российской экономики, о чем свидетельствует ситуация в экономике и в банковском секторе в 2013 г. – 2017 г. [2]. В 2013 – 2015 г. банковский сектор находился в ситуации нарастающего дефицита ликвидности, что отрицательно сказалось в целом на экономическую ситуацию в стране: замедление темпов роста ВВП до 3,4%, падение объемов перевозки грузов РЖД, проблемы на рынках некоторых инвестиционных товаров, в частности, падение на рынке тяжелых грузовых автомобилей. Однако в 2016 г., впервые за несколько лет, создались условия для возникновения профицита ликвидности, что благотворно сказалось на экономической ситуации. Падения ВВП как в 2015 г. уже не было, такие индикаторы экономической активности, как перевозки грузов РЖД, спрос на тяжёлые грузовые автомобили, показали рост.

Коммерческий банк, являясь активным элементом финансового рынка, и, в частности, банковского сектора, сталкивается с совокупностью различных рисков как внутреннего, так и внешнего порядка. Банковский рынок, как одна из нестабильных систем, заставляет банки изыскивать возможности повышения прибыльности и более эффективного управления своей деятельностью.

К основополагающим понятиям банковской деятельности относится ликвидность, она лежит в основе надежности и устойчивости коммерческих банков. Под ликвидностью коммерческого банка понимается его способность выполнять свои обязательства перед клиентами по проведению платежей и возврату депозитов [3; с. 229]. Достаточный уровень ликвидности каждого коммерческого банка является залогом стабильной и эффективной работы всей банковской системы в целом.

Существует два подхода к характеристике ликвидности. Ликвидность можно понимать как запас или как поток. Наиболее распространенным является первый – по принципу запаса (остатков). Для него характерно:

1) определение уровня ликвидности на основе информации об остатках активов и пассивов баланса банка на конкретную дату (при этом возможные изменения объема и состава активов и пассивов внутри прошедшего периода во внимание не принимаются);

2) измерение уровня ликвидности путем оценивания только тех активов, которые можно превратить в деньги, и далее имеющийся запас ликвидных активов сравнивается с потребностью в ликвидных средствах на конкретную дату (не принимаются во внимание ликвидные средства, которые можно получить на денежном рынке и в виде притока доходов);

3) оценка уровня ликвидности по данным баланса, относящимся к прошедшему периоду (оценка обращена в прошлое, в то время как важно состояние ликвидности в предстоящем периоде).

Более широким и эффективным следует признать второй подход к ликвидности – по принципу потока (оборота). В этом случае анализ состояния ликвидности может вестись непрерывно (а не от даты к дате), причем его уже не обязательно сводить к анализу баланса, поскольку появляется возможность учитывать способность банка получать кредиты и займы, обеспечивать приток денег от текущей операционной деятельности.

На ликвидность банка влияет огромное количество факторов. Данные факторы подразделяют на внешние и внутренние. Внешние факторы, которые носят объективный характер, банк может только

учитывать в своей деятельности и максимально приспособлять свою кредитную политику к ним. Внутренние, которые действуют на уровне самого банка и связаны с его политикой, банк может не только учитывать, но и влиять на них, снижая тем самым отрицательные последствия их воздействия.

К внешним факторам относятся [4; с. 342]:

1) экономическая и политическая обстановка в стране. Нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране оказывает сильное воздействие как на банковскую систему в целом, так и на коммерческий банк как его составляющую;

2) государственное регулирование и контроль. Меры денежно-кредитного регулирования оказывают непосредственное влияние на ликвидность и платежеспособность (повышение/понижение ключевой ставки, изменение норм обязательного резервирования, минимального размера собственного капитала, операции Банка России на открытом рынке с государственными ценными бумагами или иностранной валютой влияют на структуру и эффективность активных и пассивных операций банка);

3) состояние денежного рынка и рынка ценных бумаг. Данный фактор отражает характер перераспределения временно свободных денежных средств между участниками финансового рынка. При высоком уровне развития рынка банки имеют возможность быстро привлечь средства в целях поддержания ликвидности, а при стабильном состоянии рынка ценных бумаг обеспечивается быстрая реализация ценных бумаг. Этот фактор оказывает влияние на степень ликвидности активов, так как одним из условий ликвидности является сложившийся рынок для их реализации;

4) поддержка со стороны государства. Данный фактор проявляется через проводимую Центральным банком и правительством денежно-кредитную политику (например, возможность привлечения кредитов от Центрального банка), через механизм экстренного предоставления ликвидности банкам (МЭПЛ), целью которого, прежде всего, является поддержка финансово устойчивых банков, которые столкнулись с временными трудностями с ликвидностью и не могут решить данные проблемы с помощью стандартных инструментов предоставления ликвидности Центрального банка;

5) совершенство законодательства;

6) надежность партнеров и клиентов банка.

Внутренние факторы напрямую связаны с деятельностью банка, поэтому, изменяя внутреннюю или внешнюю политику, можно ограничить влияние факторов, вызывающих отрицательные колебания в ликвидности.

К внутренним факторам относятся [4; с. 45]:

1) качество управления деятельностью банка. Уровень квалификации руководителей и работников банка напрямую влияет на уровень ликвидности коммерческого банка, т.к. именно руководство банка принимает решения, касающиеся управления ликвидностью, а персонал банка оказывает значительное воздействие на качество функционирования банка;

2) достаточность собственного капитала. Значительная величина капитальной базы банка положительно влияет на уровень его ликвидности, так как собственный капитал является амортизатором в случае возникновения непредвиденных обстоятельств;

3) качество и устойчивость ресурсной базы банка. Наличие в пассивах большой доли ценных бумаг, срочных вкладов дает банку большую уверенность в его ликвидности;

4) зависимость от внешних источников заимствования;

5) сбалансированность активов и пассивов по срокам и суммам;

6) доходность активов банка;

7) структура и диверсификация активов.

Эффективное управление банковской ликвидностью имеет ключевое значение для обеспечения устойчивой и стабильной деятельности коммерческих банков и банковской системы в целом, для создания условий социально-экономического роста и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Менеджеры банка осуществляют постоянный мониторинг и контроль над уровнем ликвидности. В то же время требуется разработка эффективных инструментов для управления ликвидностью, позволяющих отслеживать и нивелировать влияние на уровень ликвидности как внешних, так и внутренних

факторов. Основная цель управления ликвидностью банка - максимизация прибыли при обязательном соблюдении экономических нормативов, устанавливаемых регулятором и обусловленных самим банком [5; с. 8].

При построении схемы управления ликвидностью целесообразно учитывать такие ее особенности:

- 1) существование разных подходов к определению ликвидности и значительного количества методов ее оценки;
- 2) наличие тесной взаимосвязи между ликвидностью и доходностью.

Существует множество разных подходов к управлению ликвидностью в коммерческих банках, которые можно представить двумя большими группами – статическими и динамическими. Статические подходы служат в основном для оценки риска ликвидности, а динамические позволяют прогнозировать состояние ликвидности на конкретный период времени в будущем.

Статические подходы подробно описаны в трудах М. Миллера, Д. Орра, Е. Уолена, И.В. Ларионовой. Также одним из примеров статического подхода к определению уровня ликвидности является ее оценка с помощью коэффициентной методики, описанной Банком России в Инструкции №180-И «Об обязательных нормативах банков» от 28.07.2017 г.

В Инструкции №180-И Центральный банк, в целях контроля за состоянием ликвидности коммерческих банков, использует обязательные нормативы мгновенной (Н2), текущей (Н3) и долгосрочной ликвидности (Н4), рассчитываемые как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм, их типов и других факторов. Также необходимо отметить, что для системно значимых кредитных организаций Банк России с 1 января 2018 г. ввел норматив структурной ликвидности (норматив чистого стабильного фондирования).

Коэффициент мгновенной ликвидности (Н2) регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня. Коэффициент текущей ликвидности (Н3) регулирует риск потери банком ликвидности в течение 30 календарных дней, а коэффициент долгосрочной ликвидности (Н4), регулирует риск потери ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы.

Норматив структурной ликвидности ограничивает риск потери ликвидности и обеспечивает наличие у банковской группы или системно значимой кредитной организации стабильных источников обязательств в том объеме, который достаточен для фондирования ее балансовых активов и внебалансовых обязательств.

С точки зрения внешнего аналитика основным достоинством данного метода является доступность и легкость в использовании, так как расчетные значения нормативов ликвидности представлены на сайте ЦБ. Самый главный недостаток коэффициентного метода – это ретроспективность анализа и, как следствие, полная невозможность прогноза состояния ликвидности в банке [7; с. 100]. Для прогнозирования проблем ликвидности, а также для оперативного и перспективного управления ликвидностью метод коэффициентов абсолютно неприемлем. Кроме этого, среди недостатков отмечается также то, что нормативы ликвидности, установленные Банком России, определены для среднестатистического банка, которого реально не существует; а определение и контроль коэффициентов ликвидности на отчетную дату не является показательным [8; с. 708].

К динамическим подходам по оценке ликвидности относятся методы «лестницы сроков» (метод анализа разрывов ликвидности, ГЭП-анализ) и прогнозирования денежных потоков.

Метод анализа разрывов ликвидности является классическим. Этот анализ оценивает позицию ликвидности как разность объемов активов и пассивов со сроками погашения, принадлежащими выбранному определенным образом периоду. В основе анализа разрывов ликвидности лежит калькуляция входящих и исходящих финансовых потоков. Разрыв всегда представляет собой разницу между активами и пассивами, рассчитанную нарастающим итогом по срокам погашения на основе имеющейся таблицы сроков. Каждый банк индивидуально подходит к построению таблицы сроков. Банк России рекомендует рассчитывать разрывы по следующим временным периодам: от «до востребования» до одного дня; от двух до семи дней; от восьми до 30 дней; от 31 до 90 дней; от 91 до 180 дней; от 181 дня до одного года; от одного года до трех лет; «без срока».

Другим широко применяемым динамическим методом управления ликвидностью является со-

ставление прогноза денежных потоков. Данный подход также нашел свое отражение в письме Банка России от 27.07.2000 г. №139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций».

В прогнозе должны учитываться приток денежных средств в результате роста обязательств, не отраженных в структуре договорных сроков погашения, в связи с тем, что соответствующие договоры еще не заключены, а также уменьшение досрочно погашаемых требований. Таким же образом может прогнозироваться отток денежных средств, которое связано с увеличением неликвидных активов или изъятия средств, привлеченных на условиях "до востребования" и срочных привлеченных средств. Кредитная организация может скорректировать ликвидность на все предполагаемые внебалансовые позиции. Таким образом кредитная организация может составить график будущего поступления и расходования денежных средств. При составлении прогноза денежных потоков банку необходимо также учитывать различные сезонные, циклические факторы, изменения в проводимой денежно-кредитной политике и др.

Обобщая, можно сказать, что способность банка выполнять свои обязательства перед клиентами по проведению платежей – ликвидность – зависит от того, насколько банк грамотно и успешно оперирует наличными денежными средствами, средствами на корреспондентских счетах в различных валютах, быстро реализуемыми активами – т.е. управляет ликвидностью. На способность банка отвечать по обязательствам влияют характеристики состояния и изменения ресурсной базы, возвратность активов, финансовый результат деятельности, размер собственных средств (капитал) банка, а также качество управления банком, менеджмент.

Для оценки ликвидности не существует единого показателя, выполнение или невыполнение которого позволяло бы сделать вывод о состоянии банка. Так как ликвидность – многофакторная характеристика, для ее оценки используются различные группы показателей. От качества проведенного анализа и адекватности результатов состоянию ликвидности банка зависят эффективность и своевременность принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года // http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html
2. Коротаева Н.В., Борисова Т.В. Тенденции развития банковской системы России в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - № 3. - С. 51 – 56.
3. Вешкин Ю. Г. Авагян Г. Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, - 2016. - 432 с.
4. Стародубцева Е. Б. Банковское дело: учебное пособие. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, - 2014. – 464 с.
5. Аипова А.С. К вопросу об управлении ликвидностью банковского сектора// VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». – 2014.
6. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И (ред. от 06.12.2017) "Об обязательных нормативах банков" (Зарегистрировано в Минюсте России 12.07.2017 N 47383) // http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_220206/
7. Овсянников С.И. Риски ликвидности коммерческого банка: особенности оценки в новых экономических условиях // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. - №7. - С. 99-104.
8. Бутенко К.А., Даниловских Т.Е. Оценка ликвидности коммерческого банка внешними пользователями // Internal journal of applied and fundamental research. - 2015. - №8. - С. 506-510.
9. Duvalova E.P., Duvalova Y.I., Ikhsanova L.R., Tufetulov A.M. // Academy of Strategic Management Journal. - 2016. - Т. 15. № Special Issue. - С. 47-43.

УДК.336.77:63:(575.2)(043.3)

ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ТОКТОСУНОВА Ч.Т.,

к.э.н., доцент

ЖУМАЛИЕВА Ж.З.,

к.э.н., доцент

КЭУ им.М.Рыскулбекова

Аннотация: Проблемы недостатка финансирования сельского хозяйства в последние годы стала одним из злободневных проблем страны. В данной статье даны предложения и рекомендации по улучшению системы кредитования.

Ключевые слова: Кредитование, сельское хозяйство, предпринимательство, финансы.

PROSPECTS OF CREDITING OF AGRICULTURE OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Toktosunova Ch.T.,

Zhumaliyeva Zh.Z.,

Summary: Problems of a lack of financing of agriculture I became one of topical problems of the country in recent years. In this article offers and recommendations about improvement of system of crediting are made.

Keywords: Crediting, agriculture, business, finance.

Исходя из сложившегося практики кредитования наблюдается следующая картина. Например, приходит фермер в банк и просит кредит, ставка по кредитам у банка 24-19%, а для сельскохозяйственного направления, где риск по определению достаточно высок ставки по процентам еще выше. Банк отдает фермеру под 24% кредит на один год это максимальный срок. Предположим, что фермер направил всю сумму кредита на выращивание зерна, общей площадью 1 га. Возьмем средние показатели, которые мы отразили во второй главе работы. Так, в Айыл-Банке в основном выдаются краткосрочные кредиты максимальная сумма составляет от 20000 до 200000 сомом, возьмем усредненную сумму 100 тыс. сомом под 24% годовых.

Во-первых, если фермер полностью направит эти денежные средства на выращивание зерна, то он рискует своим залоговым имуществом и соответственно суммой кредита.

В-вторых, он начинает диверсифицировать риск и направляет часть кредита на более высокодоходную сферу, например на торговлю потребительских товаров. А значит сельское хозяйство не получает нужную сумму. Именно риски в сельском хозяйстве ограничивает доступ к кредитным ресурсам фермеров.

Решение выше названной проблемы, мы считаем, необходимо рассматривать в рамках коллективного договора между производителем, заготовителем и переработчиком. Совместное разделение риска снижает процентные ставки по кредитам. Например, если производителю нужно, допустим 200тыс. сомом, заготовителю 300 тыс. сомом и переработчику 500 тыс. сомом, то в общей сложности им нужно 1 млн. сомом. Банк выдает под 24%. Под общий кредитный договор с учетом предоставленного залогового имущества. Если упростить, то 24 делим на 3 и получаем по 8% процентов на каждого

заемщика, если бы каждый из них получил кредит в равной доле по 333 тыс. сомов. В нашем случае, производитель получает кредит по 4,8%, заготовитель по 7,2% и переработчик по 12%. Необходимо уточнить, что в этом случае государство не несет никакой ответственности?

Роль государства в контексте нашего предложения заключается в том, чтобы происходило кооперирование по технологической цепочке производитель, заготовитель переработчик и конечно сбытовая деятельность. Только в этом случае мы можем поднять сельское хозяйство и выйти на новый уровень модернизации аграрного сектора экономики.

В условиях, когда в республике практически очень мало институтов сельскохозяйственного кредитования, кроме «Айыл Банк» и кредитных союзов, во многих регионах, в том числе Ошской области, отсутствуют инструменты для доведения до хозяйствующих субъектов средств, направленных на поддержку сельского хозяйства. Поэтому при льготном кредитовании существует опасность перетока ресурсов на финансовом рынке, если не ужесточен контроль над целевым использованием кредитов.

Необходимо совместить контроль государства с ответственностью сторон, вытекающей из соблюдения условий кредитных договоров. При их нарушении государство не должно брать на себя ответственность за заемщика. В любом случае при льготном кредитовании необходим специальный документооборот со строгой отчетностью.

Важнейшим инструментом государства в регулировании финансово-кредитных отношений и льготного кредитования является улучшение деятельности «Айыл Банка». Этот банк, как уже изложено в предыдущих параграфах, появился в связи с преобразованием Кыргызской сельскохозяйственной финансовой корпорации (КСФК) в 1997 г. Уже в 2002 г. этой организацией для работников хозяйства было выдано 13062 кредитов, в 2010 г. – 18847 на общую сумму, соответственно, 784,3 и 2489,2 млн. сом, а в 2014 году – 42380 кредитов на сумму более 5 млрд. сомов.

Наибольшее количество кредитов было получено сельскими товаропроизводителями Ошской и Жалал-Абадской области.

Для осуществления льготного кредитования необходимо придать новый импульс Фонду поддержки сельского хозяйства.

Перспективной формой организации кредитования на селе, в том числе с приемлемым процентом для сельскохозяйственного товаропроизводителя, могли бы стать кредитные кооперативные банки, преобразованные из кредитных союзов. Такие банки существуют во многих развитых странах, таких как Германия, Голландия и других европейских странах, США и т.д. Кредитные кооперативы играют определенную роль в аккумулировании свободных средств населения, кредитовании крестьян и других субъектов.

Будучи по своему характеру кооперативной и функционируя в рамках кооперативного законодательства, такая банковская сеть имеет ряд преимуществ, в частности, она не подпадает под действие антимонопольного законодательства. Поскольку такие кооперативные банки ориентированы, прежде всего, на обслуживание фермерских хозяйств, они часто пользуются льготами по налогам. Государство из бюджета оказывает им помощь.

Важным в деятельности кредитных кооперативных банков является их демократическая форма управления, солидарность участников в аккумулировании и использовании капитала, бесплатность труда в органах управления, расходование полученных кредитов строго на производственные цели, ограниченность определенным регионом.

Основная цель функционирования таких кооперативных банков состоит не в извлечении прибыли, а в удовлетворении потребностей их членов, предоставлении кредитов с минимальными издержками. Во многих странах дивиденды на прибыль вкладчикам не выплачиваются, а сама прибыль идет в специальные резервные фонды или распределяется между пайщиками.

Кредитные кооперативные банки могли бы, кроме средств юридических лиц, привлекать накопления частных лиц, увеличивая, таким образом, оборачиваемость средств и эффективность их использования.

Однако, их быстрое развитие в республике затруднено в связи с отсутствием свободных средств у товаропроизводителей и низкой доходностью сельского хозяйства. И в настоящее время, и в ближайшей перспективе уставные капиталы этих учреждений не могут быть созданы без дальнейшей поддержки

государства.

Таким образом, для дальнейшего развития и повышения эффективности сельскохозяйственного производства необходимо государственное регулирование инструментов кредитования предпринимателей, фермеров и индивидуальных хозяйств через фонд поддержки, организации земельных (ипотечных), кооперативных банков, товарных кредитов, лизинговых операций и т.д.

Финансово-кредитная политика государства в сельском хозяйстве призвана стимулировать повышение эффективности производства, структурную перестройку и адаптацию товаропроизводителей к деятельности в новой рыночной среде, развитие инфраструктуры рынка, поддерживать стратегически важные производства и объекты, создавать условия для нормальной конкуренции как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Инструментами государственной финансово-кредитной политики будут являться:

- прямая бюджетная государственная поддержка товаропроизводителей сельского хозяйства, выплачиваемая в виде дотаций и компенсаций. Ее необходимо оказывать стратегически важным для сельского хозяйства производствам;

- безвозвратные капитальные государственные вложения. Являются инвестициями государства в принадлежащие ему производства, строительство и реконструкцию мелиоративных систем, водохозяйственных объектов, развитие системы образования и т.д.

- возвратные государственные капитальные вложения. Размещаются на конкурсной основе среди хозяйствующих субъектов, участвующих в государственных программах, а также государственных предприятий и объектов инфраструктуры;

- краткосрочные кредиты под льготные проценты. Размещаются среди товаропроизводителей в аграрном секторе коммерческими банками, участвующими в льготном кредитовании на конкурсной основе, с учетом кредитоспособности ссудозаемщиков под залог их имущества;

- долгосрочные кредиты под льготные проценты. Выдаются товаропроизводителям аграрного сектора самостоятельно коммерческими банками, участвующими в льготном, поддерживаемом государством кредитовании под конкретные проекты с учетом кредитоспособности ссудозаемщика под залог их имущества или под гарантии государства;

- товарные краткосрочные (ГСМ, минеральные удобрения, другие ресурсы) и долгосрочные (лизинговые операции) кредиты. Выдавать кредиты товаропроизводителям аграрного сектора фирмами-операторами нужно, с учетом кредитоспособности ссудозаемщиков под залог их имущества, в том числе продукции;

- государственная поддержка депрессивных территорий, а также территории с конъюнктурно неблагоприятной структурой производства.

Список литературы

1. Янбых Р. Роль сельскохозяйственных кооперативов в развитии малых форм хозяйствования на селе// Сельский кредит., 2010, №1.
2. Жумалиева Ж.З. Модернизация системы кредитной политики в сельском хозяйстве: инструменты и механизмы развития (на примере Кыргызской Республики) // Диссертация, Б.-.2015 г.

УДК 336.6

ОЦЕНКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

КОЗНОВ АЛЕКСЕЙ БОРИСОВИЧ

к.э.н., доцент
Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Аннотация: в статье рассматривается понятие и роль инвестиционного потенциала организации в повышении эффективности деятельности. Исследована структура инвестиционного потенциала, определены факторы, влияющие на его формирование. Рассмотрены проблемы использования инвестиционного потенциала в производственной сфере.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционные ресурсы, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, источники инвестиций.

EVALUATION AND REALIZATION OF INVESTMENT CAPACITY OF THE ORGANIZATION

Koznov Alexey Borisovich

Abstract: the article discusses the concept and role of the investment potential of the organization in improving the efficiency of activities. The structure of investment potential is investigated, the factors influencing its formation are defined. The problems of use of investment potential in the production sphere are considered.

Keywords: investments, investment potential, investment resources, investment attractiveness, investment activity, sources of investment.

Качественное и устойчивое развитие организации зависит от того насколько комплексно будут оценены и задействованы её инвестиционные возможности, которые определяются величиной инвестиционного потенциала. Исследование научных трудов авторов, занимающихся изучением инвестиционного потенциала, позволяет сделать вывод, что отсутствует единый, согласованный подход к содержанию данного понятия. Однако все исследователи сходятся во мнении, что инвестиционный потенциал является важной характеристикой организации, определяющий динамику её развития и степень конкурентоспособности. Для дальнейшего определения данной экономической категории необходимо раскрыть понятие термина “потенциал”. Потенциал в научной литературе трактуется как возможности, наличные силы, которые можно задействовать. Особенностью потенциала предприятия является его вероятностный характер [1 с. 130]. Потенциал предполагает, что часть существующих ресурсов может быть не задействована. Согласно одному из подходов инвестиционный потенциал можно рассматривать как максимальный объем внешних и внутренних инвестиционных ресурсов организации, позволяющих достичь планируемого результата при имеющихся возможностях [2 с. 529]. Под инвестиционными ресурсами понимаются следующие составляющие: денежные средства, материальные ценности, трудовые ресурсы, инновационные технологии. Согласно другому подходу под инвестиционным потенциалом понимают максимальный объем привлекаемых инвестиций. Однако некоторые исследователи считают, что такое определение относится к инвестиционной емкости, а не к инвестиционному потенциалу и предлагают под инвестиционным потенциалом понимать только сторону предложения инвестиционных ресурсов [3, с. 55].

Совокупный инвестиционный потенциал состоит из отдельных элементов (частных потенциа-

лов). В составе совокупного инвестиционного потенциала выделяют [4 с. 427]: производственный (производственная, материальная и кадровая составляющая), финансовый, рыночный. В результате взаимодействия этих потенциалов формируется инвестиционная привлекательность организации, потребность в капитальных и финансовых инвестициях. Другие исследователи в составе совокупного инвестиционного потенциала выделяют потенциал развития текущей деятельности и инновационный потенциал предприятия [5 с. 65].

Инвестиционный потенциал отдельно взятой организации тесно взаимосвязан с инвестиционными потенциалами других организаций, которые вместе составляют совокупный инвестиционный потенциал региона или отрасли.

Инвестиционный потенциал формируется под воздействие целого ряда факторов: производственно-технологических, ресурсных, институциональных, нормативно-правовых, инфраструктурных. Потенциал привлечения внешних инвестиционных ресурсов определяется способностью заинтересовать инвесторов, наличием инвестиционных проектов, соответствующих рыночному спросу, динамикой стоимости организации на финансовом рынке.

Особенно большое значение инвестиционный потенциал имеет применительно к производственной сфере. Высокая степень износа основных фондов российских предприятий вызывает необходимость замещения изношенного оборудования новыми производственными активами, что требует новых инвестиций (Таблица 1). Такие инвестиции имеют стратегическое значение для организаций.

Таблица 1
Степень износа основных фондов в РФ [6 с. 277]

Годы	Степень износа основных фондов, %
2000	39,3
2010	47,1
2014	49,4
2015	47,7
2016	48,1

Для устойчивого развития организации необходимо формировать сбалансированную структуру источников инвестиций. Анализ источников инвестиций в основной капитал показывает, что инвестиционный процесс на российских предприятиях обеспечивается собственными финансовыми источниками всего на 49,1%, что свидетельствует о недостаточности собственных ресурсов (таблица 2).

Таблица 2
Источники формирования инвестиций в основной капитал в РФ [6, с. 298]

Годы	Всего, %	Собственные, %	Привлеченные, %
2000	100	47,5	52,5
2010	100	41,0	59,0
2014	100	45,7	54,3
2015	100	50,2	49,8
2016	100	50,9	49,1

Для того, чтобы максимально использовать инвестиционный потенциал необходимо эффективное управление им. Управление инвестиционным потенциалом предусматривает набор приемов, методов его формирования и использования для максимизации эффективности инвестиционной деятельности [7, с. 6]. Для достижения данной цели необходимо: сформировать и оценить инвестиционный потенциал, скоординировать его с инвестиционными нуждами организации, определить направления

использования и выявить факторы его роста. Также требуется разработать инвестиционную стратегию, которая бы учитывала долгосрочный характер отдачи от инвестиционных вложений ресурсов, постоянные изменения внутренней и внешней среды. Инвестиционная стратегия должна быть сформирована таким образом, чтобы инвестиционный потенциал обеспечивал возможность достижения инвестиционных целей, выбор и оценку наиболее эффективных форм и методов управления [8 с. 344].

Список литературы

1. Ясакова А.В. Инвестиционный потенциал организации и его использование // Научные записки ОрелГИЭТ. 2016. № 4 (16). с. 130-132.
2. Лбова Е.С. Развитие методов оценки инвестиционного потенциала предприятия // Ученые заметки ТОГУ. 2015. Т. 6. № 4. с. 526-538.
3. Шваков Е.Е., Троцкий А.Я. Инвестиционный потенциал промышленного предприятия, его оценка, формирование и развитие // Финансы и кредит. 2016. № 3 (675). с. 54-64.
4. Крылов Д.И., Ходаева А.С. Комплексная оценка инвестиционного потенциала промышленного предприятия // Science Time. 2015. № 12 (24). с. 426-434.
5. Муравьева Н.Н. Разработка перспективных направлений повышения инвестиционного потенциала промышленного предприятия // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 28-2. с. 65-72.
6. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2017 – 686 с.
7. Юрлова Н.С. Системный подход к управлению инвестиционным потенциалом // Успехи современной науки. 2017. Т. 5. № 3. с. 6-8.
8. Нецымайло А.В. Оценка инвестиционного потенциала предприятий энергетической отрасли // Евразийский научный журнал. 2015. № 12. с. 344-350.

© А.Б. Кознов, 2018

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 336

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРОЩЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ

ПРОСВИРНИНА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА,Магистрант
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Аннотация: Малые предприятия в соответствии с законодательством Российской Федерации вправе применять упрощенный бухгалтерский учет и составлять отчетность по сокращенной форме. При ведении упрощенного учета и формирования упрощенной бухгалтерской отчетности, бухгалтерский учет субъектов малого предпринимательства приобретает ряд особенностей, снижающих нагрузку на специалистов бухгалтерии.

Ключевые слова: малое предприятие, упрощенный бухгалтерский учет, упрощенная бухгалтерская отчетность.

SMALL BUSINESSES: SIMPLIFIED ACCOUNTING AND REPORTING

Prosvirina Ekaterina Nikolaevna

Abstract: Small enterprises in accordance with the legislation of the Russian Federation have the right to apply simplified accounting and prepare reports in abbreviated form. When conducting simplified accounting and formation of simplified accounting statements, accounting of small businesses acquires a number of features that reduce the burden on accounting professionals.

Key words: small enterprise, simplified accounting simplified accounting statements.

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» все юридические лица на территории РФ (кроме подразделений иностранных организаций) обязаны вести бухгалтерский учет. В силу пункта 4 статьи 6 указанного выше закона малые предприятия, при условии, что они не являются микрофинансовыми, а их бухгалтерская отчетность не подлежит обязательному аудиту, вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, в том числе составлять упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность [1]. В то же время субъекты малого предпринимательства (СМП) также вправе формировать представляемую бухгалтерскую отчетность в общеустановленном порядке [2]. Соответствующее решение принимается организациями самостоятельно.

Учитывая специфику деятельности организации, упрощенное ведение бухгалтерского учета для малых предприятий должно соответствовать принципу рациональности [3]. Принятая на предприятии упрощенная форма бухгалтерского учета должна минимизировать нагрузку на специалистов бухгалтерии (особенно учитывая то, что чаще всего для таких фирм речь идет об одном специалисте). Но, с другой стороны, в любом случае должно быть обеспечено адекватное раскрытие информации о хозяйственной деятельности предприятия и возможность составления достоверной отчетности (табл. 1).

Таблица 1

Особенности ведения упрощенного бухгалтерского учета СМП

Особенности	Основание
<i>При организации бухгалтерского учета на предприятии:</i>	
- использовать сокращенный рабочий План счетов	п. 3 Информации Минфина России № ПЗ-3/2015 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности»
- руководитель может самостоятельно вести бухучет, издав об этом приказ	п.3 ст 7 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
- при отсутствии в федеральных стандартах соответствующих способов ведения бухгалтерского учета по конкретному вопросу формировать учетную политику, руководствуясь исключительно требованием рациональности	п. 7.2 ПБУ 1/2008
- вести бухгалтерский учет по простой системе без применения двойной записи (только для микропредприятий с численностью до 15 человек и годовым доходом до 120 млн. руб., а также НКО)	пп. 2.1 Информации Минфина России № ПЗ-3/2015
<i>При признании доходов и расходов:</i>	
- использовать кассовый метод учета доходов и расходов	п. 12 ПБУ 9/99, п. 18 ПБУ 10/99
- признавать доходы и расходы по договорам строительного подряда в соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99, не применяя ПБУ 2/2008	п. 2.1 ПБУ 2/2008
<i>При учете основных средств</i>	
- малые предприятия вправе определять первоначальную стоимость основных средств а) при приобретении за плату — по цене поставщика (продавца) и затрат на монтаж (при наличии таких затрат и если они не учтены в цене); б) при сооружении (изготовлении) — в сумме, уплачиваемой по договорам строительного подряда и иным договорам, заключенным с целью приобретения, сооружения и изготовления основных средств.	п. 8.1 ПБУ 6/01
- начислять годовую амортизацию одновременно по состоянию на 31 декабря отчетного года либо периодически в течение отчетного года за периоды, определенные организацией, а также начислять амортизацию производственного и хозяйственного инвентаря одновременно в размере первоначальной стоимости объектов таких средств при их принятии к бухучету	п. 19 ПБУ 6/01
<i>При учете НМА и НИОКР:</i>	
- признавать расходы на приобретение (создание) нематериальных активов (НМА) в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их осуществления	п. 3.1 ПБУ 14/2007
- списывать затраты по НИОКР на расходы по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их осуществления	п. 14 ПБУ 17/02
<i>При учете материально-производственных запасов:</i>	
- принимать МПЗ к бухгалтерскому учету по цене поставщика, а иные связанные с приобретением затраты включать в расходы текущего периода	п. 13.1 ПБУ 5/01

- признавать стоимость сырья, материалов, товаров, другие затраты на производство и подготовку к продаже продукции и товаров в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения (осуществления) (только для микропредприятий и организаций, характер деятельности которых не предполагает наличие существенных остатков запасов)	п. 13.2 ПБУ 5/01
- признавать расходы на приобретение запасов, предназначенных для управленческих нужд, в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения, а не по мере использования	п. 13.3 ПБУ 5/01
- не создавать резервы под снижение стоимости материальных ценностей	п. 25 ПБУ 5/01
<i>По другим активам и обязательствам:</i>	
- не отражать оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы в бухучете, в том числе не создавать резервы предстоящих расходов (на предстоящую оплату отпусков работникам, выплату вознаграждений по итогам работы за год, гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание, др.)	п. 3 ПБУ 8/2010
- осуществлять последующую оценку всех финансовых вложений в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется. При этом малое предприятие может не отражать обесценение финансовых вложений в бухучете, если расчет величины такого обесценения затруднителен	п. 19 ПБУ 19/02
- проценты по любым займам (в т.ч. полученным на покупку инвестиционного актива) учитывать как прочие расходы	п. 7 ПБУ 15/2008

Для малых предприятий состав бухгалтерской отчетности за 2017 год определен ст. 14 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», и в общем случае годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Годовая бухгалтерская отчетность НКО состоит из бухгалтерского баланса, отчета о целевом использовании средств и приложений к ним [4]. СМП, применяющие упрощенные способы учета, могут составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме и вправе самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской отчетности или использовать упрощенные формы баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о целевом использовании средств [2]. Представление СМП полной бухгалтерской отчетности не обязывает его составлять отчетность по тем же формам в последующие годы. К примеру, ранее отчетность формировалась по общим правилам, а организация вправе применять упрощения, то со сдачи отчетности за отчетываемый период можно начать составлять отчетность по упрощенным формам. И наоборот. То обстоятельство, что организация применяет в бухучете упрощенные методы, не обязывает ее сдавать упрощенную бухгалтерскую отчетность. Компания с любого года вправе сдавать отчетность по общим правилам. Однако, при формировании отчета о движении денежных средств и изменении капитала за отчетный год, организация обязана включить в него соответствующие показатели прошлого года независимо от того, входил ли такой отчет в состав бухгалтерской отчетности за прошлый год. При этом следует заметить, что согласно п. 18.1 ПБУ 9/99 выручка, прочие доходы (выручка от продажи продукции (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т.п.), составляющие 5 и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности. Соответственно, расходы по видам деятельности, составляющим более 5%, показываются также отдельно (п. 21.1 ПБУ 10/99). Это правило применяется для всех компаний, в т.ч. СМП, использующих формы упрощенной бухгалтерской отчетности за 2017 год [6].

Приложениями к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах являются:

- отчет об изменениях капитала,
- отчет о движении денежных средств,
- отчет о целевом использовании средств.
- а также пояснения, оформляемые в табличной или текстовой форме.

В приложениях СМП, применяющие упрощения, могут приводить только наиболее важную информацию, без знания которой невозможно оценить финансовое положение или результаты деятельности организации [2].

СМП в упрощенной бухгалтерской отчетности за 2017 год вправе отражать последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение и результаты деятельности организации и (или) движение денежных средств, перспективно (п. 15.1 ПБУ 1/2008). То есть без отражения корректировок показателей бухгалтерской отчетности за прошлые периоды.

Субъекты малого предпринимательства вправе:

- не применять ПБУ 11/2008 и не раскрывать информацию о связанных сторонах в бухгалтерской отчетности,
- не применять ПБУ 16/02 и не раскрывать информацию по прекращаемой деятельности в бухгалтерской отчетности,
- не представлять информацию по сегментам в бухгалтерской отчетности согласно пункту 2 ПБУ 12/2010.

Независимо от того, составляется годовая бухгалтерская отчетность в полном объеме или по упрощенным формам, срок предоставления ее в налоговый орган и статистику — не позднее трех месяцев после окончания отчетного года (пп. 5 п. 1 ст. 23 НК РФ, п. 1 ст. 18 Закона № 402-ФЗ).

Таким образом, организации, применяющие упрощенный учет, вправе раскрывать в бухгалтерской отчетности меньший объем информации по сравнению с объемом, предусмотренным для иных организаций.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=160162684509158963918823992&cacheid=258204A5B94E458D8ACD7D8071362F7E&mode=splus&base=LAW&n=286976&md=0.6152381381471#046304391895718977>.
2. Информация Минфина России от 29.06.2016 № ПЗ-3/2016 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Упрощенная форма бухгалтерского учета [Электронный ресурс] // Современный предприниматель. URL: https://spmag.ru/articles/uproshchennye-sposoby-vedeniya-buhgalterskogo-ucheta?_utl_t=lj.
4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: <http://www.consultant.ru/>
5. Письмо ФНС России от 20.06.2013 № ЕД-4-3/11174@ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=94825672203164649364615544&cacheid=74735E8D8058DF093B81AD187DAA355F&mode=splus&base=LAW&n=148443&md=0.6152381381781471#05130565314417321>.
6. Остафий, И. Бухгалтерская отчетность малых предприятий за 2017 год [Электронный ресурс] // Правовест Аудит. URL: <http://pravovest-audit.ru/nashi-statii-nalogi-i-buhuchet/buhgalterkaya-otchetnost-malyh-predpriyatij-za-2017-god>.

© Е.Н. Просвирнина, 2018

УДК 657.6

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ЗАПОРОЖЦЕВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент

КОСТИНА ВИОЛЕТТА ВИТАЛЬЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

Аннотация: В статье рассматриваются цели, задачи и основные этапы проведения аудита, связанные со спецификой бухгалтерского учета на предприятиях агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: аудит, агропромышленный комплекс, аудитор, аналитические процедуры, аудируемое лицо.

FEATURES OF AUDIT OF THE ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

Zaporozhtseva Elena Nikolaevna,

Kostina Violetta Vitalievna

Abstract: The article deals with the goals, objectives and main stages of the audit related to the specifics of accounting at the enterprises of agro-industrial complex.

Key words: audit, agroindustrial complex, auditor, analytical procedures, audited entity.

Аудит способствует осуществлению всех хозяйственных операций при соблюдении требований законодательства и обеспечивает рациональное использование ресурсов, предупреждая и снижая риск хозяйственной деятельности.

Агропромышленный комплекс - крупнейший народно-хозяйственный комплекс страны. На его долю приходится шестая часть валового национального продукта, четверть основных фондов страны, из сельхозпродуктов формируется две трети потребительских товаров.

Сельскохозяйственное производство - ведущая отрасль экономики страны, которую составляют десятки тысяч хозяйствующих субъектов на сельской местности.

Проверка бухгалтерской отчетности, учета первичных документов и другой информации о формировании доходов сельскохозяйственных предприятий с целью определения достоверности учета, его полноты и соответствия действующему законодательству и установленным нормативам должна осуществляться на предприятиях сельского хозяйства с помощью аудита.

Согласно Международным стандартам аудиторской деятельности, аудит финансовой отчетности - это предоставление возможности аудитору выразить мнение в отношении того, подготовлена ли финансовая отчетность, во всех существенных отношениях, в соответствии с установленными основными принципами финансовой отчетности.

В РФ аудиторская проверка определяется как предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций/индивидуальных предпринимателей (аудируемые лица). Основы организации и проведения аудиторской проверки в РФ регламентируются ФЗ РФ «Об аудиторской деятельности», стандартами ауди-

торской деятельности и методиками, а также договором, заключенного между аудируемым лицом и аудиторской организацией [1].

Цель аудита сельскохозяйственных предприятий - составить мнение о достоверности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица и о выполнении им требований законодательных и нормативных актов при осуществлении финансово – хозяйственной деятельности.

Основными задачами аудиторской проверки сельскохозяйственных предприятий являются:

- изучение на основе тестирования доказательств, подтверждающих значение и раскрытие в финансовой (бухгалтерской) отчетности информации о финансово-хозяйственной деятельности аудируемого лица;

- оценка принципов и методов бухгалтерского учета, а также правил подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности;

- определение главных оценочных значений, полученных руководством аудируемого лица при подготовке финансовой (бухгалтерской) отчетности;

- оценка общего представления о финансовой (бухгалтерской) отчетности [2, с. 64].

Аудит сельскохозяйственных предприятий осуществляется согласно общего плана и программы аудита в три основных этапа:

1) Подготовка и планирование аудиторской проверки. Включает в себя:

- составление списка нормативных актов, которые являются основой организации и ведения бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности по объекту проверки;

- сбор, анализ и оценку информации о деятельности аудируемого лица и объекту проверки, а также типичных нарушениях, вскрываемых при аудите;

- составление списка документов, которые должны быть представлены аудиторам для проверки аудируемым лицом;

- подготовку необходимых рабочих документов: проекты программ аудиторских процедур по существу и тесты средств контроля, перечень типовых вопросов для выяснения мнения руководящего персонала и работников бухгалтерии, специальные бланки и проверочные листы, перечни замечаний, протоколы или акты и другие;

- решение организационных вопросов;

- знакомство, изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля аудируемого лица;

- оценка и определение приемлемого уровня аудиторского риска и уровня существенности;

- определение направлений аудита, аудиторских процедур, которые необходимо осуществить, а также объема аудиторской выборки и срок проведения аудиторской проверки [2, с. 83].

2) Проведение аудиторской выборки и осуществление аудиторских процедур определяется методикой аудита, разработанной в аудиторской организации и осуществляется согласно программы.

3) Оценка результатов проведенных аудиторских процедур и составление отчета и аудиторского заключения [2, с. 87].

Для понимания деятельности аудируемого лица и выявления областей предполагаемого риска аудитор рекомендуется применять аналитические процедуры, использование которых может указать на особенности деятельности аудируемого лица, ранее не известные проверяющему, и помочь ему при определении характера, временных рамок и объема других аудиторских процедур [3, с. 217].

В процессе проверки данных аудитор имеет возможность использовать разнообразные виды аудиторских операций: а именно, наблюдение, пересчет, аналитические процедуры либо сочетание их всех в совокупности.

К примеру типичными видами аналитических процедур в растениеводстве являются:

- сравнение остатков согласно счетам за различные периоды времени;

- сравнение характеристики бухгалтерской отчетности с плановыми показателями;

- оценка сопоставимости между различными статьями отчетности и соотношение их с данными предыдущих периодов;

- сравнение экономических характеристик работы экономического субъекта с посредственными

признаками надлежущей сферы экономики;

- сопоставление финансовой и нефинансовой информации.

В рамках аналитических процедур, при аудите себестоимости продукции растениеводства следует сравнить затраты сырья и материалов, отраженных при формировании себестоимости продукции, и расходы сырья и материалов, полученных расчетным способом, прибегая к помощи технологических карт, провести анализ структуры себестоимости продукции в разрезе статей и калькуляционных элементов [3, с. 218].

Поступающую от растениеводства продукцию учитывают в отдельности по бригадам, звеньям, отделениям. Документальное оформление продукции зависит от ее вида и способа уборки. Аудитору необходимо проверить правильность распределения зерна по отделениям, а также правильность оформления документов форм 164-АПК «путевки на вывоз продукции», которая составляется в момент получения зерновой продукции от комбайна и регистров отправки зерна и другой продукции с поля форма №164-АПК, талоны шофера и талоны комбайнера.

Аудитор должен проверить правильность заполнения документов, составляемых перед началом уборки урожая: проверка необходимых реквизитов предприятия, табельные номера комбайнера, наличие всех подписей и печатей на документах.

На реализуемую продукцию составляются счета-фактуры. Аудитору также следует проверить все выписанные счета-фактуры.

При наличии зерна, передаваемого на доработку, аудитору следует проверить акты на сортировку и сушку продукции растениеводства (форма №169-АПК) [2, с. 118].

При проведении проверки аудитор должен уделить внимание проблеме снижения себестоимости продукции. Для этого на стадии планирования проверки он должен выполнить специальные процедуры для выявления закономерностей и количественных взаимосвязей между основными факторами производства и определения количественного значения отдельных факторов в формировании себестоимости продукции.

Аналитические процедуры целесообразно проводить до начала проверки учета затрат и калькуляции себестоимости продукции в отдельности по каждому виду производств. Использование аналитических процедур, в деятельности проверяющих может быть разнообразным. Так, в процессе проверки расхода товарно-материальных ценностей в производстве, аудиторы должны проанализировать основные производственные процессы с целью выявления неиспользованных ресурсов, повышения эффективности производства и снижения себестоимости продукции и т. д. Дальнейшие действия проверяющих должны быть сосредоточены на проверке использования материальных ресурсов по центрам ответственности. Данная проверка должна осуществляться в следующих направлениях:

- контроль за организацией складского хозяйства;
- контроль за поступлением материалов;
- контроль отпуска материалов в производство;
- контроль за проведением инвентаризации.

В ходе проведения контроля за организацией складского хозяйства проверяющий должен обратить внимание на:

- состояние складских помещений и их оборудование;
- состояние весового и мерного хозяйства на складе (в кладовых);
- определен ли круг материально ответственных лиц, и заключены ли с ними договора о материальной ответственности;
- обеспечивается ли сохранность материальных ценностей при смене, уходе в отпуск или болезни материально ответственных лиц;
- не производится ли отпуск материальных ценностей без ведома материально ответственных лиц или без надлежащего оформления.

Следующим этапом проверки является проверка за поступлением материалов, на данном этапе проверяющий должен выяснить:

- установлен ли круг должностных лиц, которым доверено получение материальных ценностей;

- проводится ли проверка поступления материальных ценностей по ассортименту, качеству в сопоставлении с данными, указанными в сопроводительных документах;
- осуществляется ли контроль за своевременным предъявлением претензий к поставщикам о недостатках, браке или некомплектности материальных ценностей, выявленных при приемке;
- производится ли регистрация выданных доверенностей на получение товарно-материальных ценностей, не выдаются ли новые доверенности лицам, не отчитавшимся в использовании ранее полученных доверенностей, по которым истек срок действия, не выдаются ли доверенности лицам, не работающим в данной организации [2, с. 159].

Аналитические процедуры помогут аудитору определить стоимостные и количественные взаимосвязи между основными факторами производства. В конечном итоге позволит уточнять влияние отдельных факторов на себестоимость продукции. Использование аналитических приемов контроля целесообразно как до начала аудита учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, так и после получения необходимых аудиторских доказательств [3, с. 218].

Такой подход контроля затрат позволит аудитору найти обоснованные рекомендации клиенту по использованию выявленных резервов роста производства продукции и снижению ее себестоимости. Кроме того, в ходе анализа можно обнаружить перерасход или неэффективное использование производственных ресурсов. При выявлении отклонений в структуре себестоимости продукции, аудитор должен получить от ответственных лиц организации письменные объяснения причин этих отклонений.

Список литературы

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. от 31.12.2017).
2. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК : учебное пособие / Р.А. Алборов. – Ижевск : ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА, 2016. – 277 с.
3. Габдуллина А.Р. Особенности применения аналитических процедур в ходе проведения аудита в организациях АПК // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. ХLI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(41).

© Е.Н. Запорожцева, В.В. Костина, 2018

УДК 657.6

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОД

ЧЕЛМАКИНА ЛАРИСА АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

ОРЕШКИНА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «НИ МГУ им. Н. П. Огарёва»

Аннотация: финансовая устойчивость играет крайне важную роль в сохранении устойчивого развития как отдельных компаний, так и общества в целом. В статье изучены теоретические аспекты финансовой устойчивости компании и методические подходы к ее оценке с позиции отечественных и зарубежных авторов. Предложены направления укрепления устойчивости финансового состояния компании.

Ключевые слова: компания, финансовая устойчивость, оценка, отчетность, финансовое состояние

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE COMPANY'S FINANCIAL STABILITY: DOMESTIC AND FOREIGN APPROACH

**Chelmakina Larisa Aleksandrovna,
Oreshkina Svetlana Aleksandrovna**

Abstract: financial stability plays an extremely important role in maintaining the sustainable development of both individual companies and society as a whole. The article examines the theoretical aspects of financial stability of the company, as well as methodological approaches to value it from the position of domestic and foreign authors. The directions of strengthening the stability of the financial condition of the company are revealed.

Keywords: company, financial stability, valuation, reporting, financial condition

Финансовая устойчивость компании является одной из наиболее важных характеристик ее финансового состояния. Это наиболее концентрированный показатель, отражающий степень безопасности налаживания делового сотрудничества с компанией, отражающий, в частности, ее способность выполнять свои основные функции в условиях меняющейся бизнес-среды.

Зарубежные авторы трактуют финансовую устойчивость компании как ее капитализацию и дальнейшие возможности по привлечению инвестиций в капитал. Другими словами, это устойчивость нахождения в ее распоряжении наиболее надежных источников финансирования (собственных средств), а также изыскание дополнительных возможностей их привлечения [1, с.124].

Можно обобщить, что финансовая устойчивость является следствием стабильного превышения доходов над расходами, рационального маневрирования свободными денежными потоками. Следовательно, финансовая устойчивость – результат процесса всей финансово-хозяйственной деятельности и главная составляющая общей устойчивости компании.

Информационной базой для определения показателей финансовой устойчивости компании является финансовая отчетность и, в частности, бухгалтерский баланс. Показатели, которые характеризуют финансовую устойчивость, рассчитываются на отчетную дату и рассматриваются в динамике.

Оценка финансовой устойчивости необходима для определения жизнедеятельности любой экономической системы. Наиболее заинтересованы в том, чтобы эффективно управлять финансовой устойчивостью, собственники и менеджмент компаний. От наличия данного свойства зависит возможность коммерческих структур продолжать свою деятельность, развивать бизнес, реализовывать новые проекты и поддерживать рентабельность деятельности.

Необходимо, чтобы степень финансовой устойчивости соответствовала требованиям рынка и отвечала потребностям развития компании, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и отсутствию средств для роста и развития, а избыточная – препятствовать развитию.

Множественность факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость, привела к выделению отечественными авторами традиционных и рыночных методик [2, с.36]. Их характеристику раскроем в таблице 1.

Таблица 1

Методические подходы к оценке финансовой устойчивости

Авторы	Характеристика методик
Традиционные методики	
Ефимова О. В. Радионова В. М., Федотова М. А. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Савицкая Г. В. Крейнина М. Н. Герасимова В. Д. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Незамайкин В. Н.	Базируются на детальной оценке пассивных статей баланса. Данные методики однозначно обозначают влияние структуры пассивов баланса на долгосрочную платежеспособность, использование только долгосрочных заемных средств для инвестирования в основные средства и капитальные вложения, а также ориентируют свои оценки, как правило, на предприятия материального производства. Их объединяет анализ двух зависимостей: 1) уровня собственного капитала организации по отношению к общей структуре пассивов, либо к заемным средствам; 2) доли долгосрочных заемных средств или долгосрочных источников финансирования в общей структуре пассивов.
Рыночные методики	
Гинзбург А. И. Стоянова Е. С. Ковалев В. В., Волкова О. Н.	Авторы данной группы методик адаптируют зарубежный подход к оценке финансовой устойчивости в России и дополняют его. Согласно данному подходу, оценка проводится при помощи показателей: маневренность собственного капитала, коэффициент покрытия, структура привлеченных средств.

Рассматриваемые в таблице 1 методики позволяют оценить финансовую устойчивость компаний всех видов экономической деятельности.

Однако очевидно, что при их использовании аналитику необходимо делать поправки, как минимум, в предлагаемых значениях оптимальных показателей. Это связано с тем, что в компании отличаются друг от друга не только финансово-экономическими особенностями, но и по условиям осуществления деятельности.

Зарубежные подходы к оценке исходят из того положения, что основой финансовой устойчивости является стабильность перспектив рыночной стоимости компании. В связи с этим, основной задачей оценки финансовой устойчивости является рассмотрение тех факторов, что определяют стабильность рыночной оценки компании в будущем.

Кроме общепринятой методической основы, практически все зарубежные методики едины в понимании пользователей оценки корпоративной финансовой устойчивости, которая предназначена для

внешних групп пользователей отчетности, прежде всего, для собственников, инвесторов и кредиторов, поскольку позволяет как показать перспективы долгосрочной доходности их инвестиций, так и оценить надежность выплат сумм задолженности.

Изучение экономической литературы, посвященной вопросам оценки финансовой устойчивости, позволило установить, что зарубежные авторы, в большинстве своем, предпочитают использовать количественные методики оценки финансовой устойчивости.

Наиболее распространенным методом получения качественной количественной оценки является набор относительных показателей, который существенно варьируется как в количественном отношении, так и по алгоритмам расчета.

Наиболее известные авторы по методике финансового анализа: Р. Брейли и С. Майерс, Д. К. Ван Хорн, Ю. Бригхем и А. Гапенски, Ч. Ф. Ли и Д. И. Финнерти, Л. Бернштейн, Э. Хелферт, – предлагают очень схожие по составу методики оценки финансовой устойчивости, что дает право говорить о едином подходе к оценке. Финансовая устойчивость оценивается с двух сторон: с позиции структуры источников финансирования (оперируя коэффициентами капитализации или левириджа) и с позиции расходов, связанных с обслуживанием внешних источников средств (коэффициенты покрытия).

Единство их подхода заключено в том, что долговременная финансовая устойчивость определяется инвестиционными решениями, принимаемыми в настоящем, прежде всего, по поводу структуры капитала (как правило, это комбинация ценных бумаг компании), которые должны максимизировать общую рыночную стоимость компании и, следовательно, доходы акционеров. Таким образом, акцентируется внимание на исследовании пассивной части баланса[3].

В группе коэффициентов капитализации в рамках англо-саксонского подхода предлагают рассматривать следующие коэффициенты:

- 1) Структура формирования источников средств: $(\text{Заемный капитал} / (\text{Собственный капитал} + \text{Заемный капитал}))$;
- 2) Расчет квоты собственника: $(\text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал})$.

Под собственным капиталом понимается сумма уставного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли (убытка) прошлых лет и отчетного года. В заемный капитал включается сумма долгосрочных заемных средств и краткосрочных, а также доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов.

Наряду с анализом структуры пассивов англо-саксонский подход предлагает оценивать корпоративную финансовую устойчивость с помощью коэффициентов покрытия. Обычно для анализа коэффициентов покрытия применяют два показателя:

1) Коэффициент обеспеченности процентов к уплате (ТІЕ): рассчитывается отношением Прибыли до вычета процентов и налогов к процентам к уплате. Данный показатель должен быть не более 1, с его помощью можно установить предел, ниже которого не должна снижаться прибыль до уплаты процентов и налогов.

2) Коэффициент покрытия финансовых расходов (FCC): отношение прибыли до вычета процентов и налогов к сумме процентов к уплате и лизинговых платежей.

Поскольку коэффициент покрытия процентов не несет никакой информации о способности компании выплачивать основную часть долга, то также предлагается рассматривать коэффициент полного покрытия долга (ТІЕ):

$$\frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{Проценты к уплате} + (\text{Сумма займа} / (1 - \text{Ставка налога на прибыль}))}$$

Для российских методик характерен глубокий внутренний анализ устойчивости финансового состояния, в частности, используется более обширная система финансовых коэффициентов, которая позволяет по их уровню оценивать степень независимости компаний от внешних источников финансирования, ее стабильность организации в обозримом будущем и принимать решения по оптимизации финансовой структуры капитала.

В теории и практике насчитывается несколько десятков коэффициентов, рассчитываемых для количественной оценки финансовой устойчивости, но, известно, что многие из них лишь дублируют друг друга.

Следуя структуре баланса, можно сгруппировать коэффициенты финансовой устойчивости следующим образом:

а) коэффициенты, характеризующие устойчивость всего имущества, представим в таблице 2 и таблице 3.

Таблица 2
Коэффициенты, характеризующие финансовое положение компании

Показатель	Порядок расчета
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}) / \text{Валюта баланса}$
Коэффициент структуры привлеченного капитала	$K_c = \text{Долгосрочные обязательства} / \text{СК} + \text{Долгосрочные обязательства}$

В соответствии с таблицей 2, коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть активов финансируется за счёт слабо зависящих от рыночной конъюнктуры источников. Считается, что нормальное значение этого коэффициента должно составлять около 0,9, минимально допустимое – 0,75.

Коэффициент структуры привлеченного капитала отражает долю заемных средств в общей величине стабильных источников финансирования активов. Данный относительный показатель позволяет оценить, насколько интенсивно заемные средства используются для обновления и расширения производства. Рост этого показателя в динамике отражает возрастающую зависимость компании от внешних кредиторов и расценивается как негативный фактор.

В соответствии с таблицей 3, коэффициент имущества производственного назначения показывает удельный вес основных средств, капитальных вложений, производственных запасов и незавершенного производства в общей стоимости имущества. Нормативное значение определяется особенностями хозяйственной деятельности, но оптимальным считается больше 0,5[1].

Таблица 3
Показатели, характеризующие структуру активов и направления использования источников финансирования

Показатель	Порядок расчета
Коэффициент имущества производственного назначения	$K_{ипн} = (\text{Основные средства} + \text{Незавершенное строительство} + \text{Затраты в незавершенном строительстве} + \text{Запасы}) / \text{Валюта баланса}$
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$K_o = \text{СК} + \text{Долгосрочные кредиты и займы} - \text{Внеоборотные активы} / \text{Запасы и затраты} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Запасы и затраты}$
Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств	$K_y = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Оборотные активы}$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	$K_{ми} = \text{Оборотные активы} / \text{Внеоборотные активы}$

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами отражает, в какой мере материальные запасы и затраты покрыты собственными оборотными средствами. Уровень показателя оценивается в зависимости от состояния материальных запасов – если их величи-

на выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов (значение коэффициента будет менее 1) и, наоборот, при недостаточности материальных запасов для бесперебойного осуществления производственной деятельности показатель может быть выше единицы, однако это не будет являться признаком удовлетворительного финансового состояния. Допустимым считается значение этого коэффициента в интервале от 0,6-0,8.

Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств отражает долю средств, принадлежащих компании, в её оборотных активах. Принято считать, что оптимальным является значение коэффициента, превышающее 0,1. Однако следует отметить, что не всегда даже нулевое значение свидетельствует о неэффективном финансовом менеджменте – снижение величины этого коэффициента может быть вызвано высокой оборачиваемостью оборотных средств.

С помощью коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных средств можно оценить, какая часть оборотного капитала приходится на внеоборотные активы [4].

Следующая группа финансовых коэффициентов:

б) коэффициенты, отражающие структуру источников финансирования.

Таблица 4

Коэффициенты, отражающие структуру источников финансирования

Показатель	Порядок расчета
Коэффициент автономии	$K_a = \text{Собственный капитал} / \text{Валюта баланса}$
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_m = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал}$
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	$K_z = \text{Заемный капитал} / \text{Валюта баланса}$
Финансовый леверидж (плечо финансового рычага)	$K_{фл} = \text{Долгосрочные и краткосрочные обязательства} / \text{Собственный капитал}$
Коэффициент текущей задолженности	$K_{тз} = \text{Краткосрочные обязательства} / \text{Валюта баланса}$
Коэффициент прогноза банкротства	$K_{пб} = \text{Запасы} + \text{НДС} + \text{Наиболее ликвидные активы} - \text{Краткосрочные обязательства} / \text{Валюта баланса}$

Коэффициент автономии равен доле собственных источников в общей величине источников финансирования активов. Представляется нормальным, если значение коэффициента $\geq 0,5$. Это означает, что не менее половины всех источников финансирования активов должно приходиться на собственные, так как в этом случае кредиторы имеют достаточные гарантии возврата своих вложений. Основные причины, влияющие на сокращение данного коэффициента: убытки, рост активов компании (инвестиции, оборотный капитал), превышающий объем полученной прибыли.

Коэффициент маневренности собственного капитала отражает, насколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения. От его значения напрямую зависит финансовое состояние компании, тем самым, чем больше эта величина, тем шире возможности компании по финансовому маневрированию.

Коэффициент концентрации привлеченного капитала определяет долю заемного капитала, инвестированного в деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более компания финансово неустойчива, нестабильна и зависима от внешних кредиторов и инвесторов.

С целью определения уровня финансовой устойчивости компании в долгосрочной перспективе используется коэффициент финансового левериджа. Данный коэффициент прямо пропорционален финансовому риску. Относится к коэффициентам капитализации, используемых для контроля и регулирования структуры источников средств.

Считается, что коэффициент финансового левериджа рациональнее рассчитывать исходя из рыночной оценки активов, а не по данным бухгалтерской отчетности. Это объяснимо тем, что у успешно функционирующих компаний рыночная стоимость собственного капитала выше балансовой. Тем самым, значение показателя значительно меньше и, следовательно, ниже уровень финансового риска.

Коэффициент текущей задолженности отражает долю краткосрочного заемного капитала в общей сумме капитала.

При оценке финансовой устойчивости целесообразно рассчитать коэффициент прогноза банкротства, который показывает способность компании погасить свои краткосрочные обязательства при условии благоприятной реализации запасов. Чем выше значение данного показателя, тем ниже опасность банкротства.

Рассчитанные фактические значения коэффициентов финансовой устойчивости отчетного периода обычно сопоставляют либо с оптимальными значениями для данного вида хозяйственной деятельности или конкретного предприятия, либо со значениями предыдущего периода.

Как было указано ранее, для расчета вышеописанных показателей для конкретного субъекта необходимо установить собственные нормативные значения. Как минимум, требуется отойти от использования предписанных нормативов для показателей текущей ликвидности, чистого оборотного капитала и финансовой независимости и определить новые допустимые нормативные значения, принимая во внимание экономическую логику показателей и учитывая особенности конкретной компании.

Цель сравнительного анализа полученных значений показателей – выявления реальной финансовой устойчивости, слабых и сильных сторон финансово-хозяйственной деятельности. Зная уровень показателей на предшествующую дату и нормативное (предельное) значение основных показателей финансовой устойчивости, можно оценить текущее финансовое положение компании, определить ситуацию на данный момент времени и сделать предположение о будущем.

Оценка финансовой устойчивости служит основой для разработки мер по укреплению финансового состояния в целом (таблица 5).

Таблица 5

Направления укрепления финансового состояния компании

Направление	Содержание
Мероприятия по увеличению собственного капитала	увеличение уставного капитала, увеличение прибыли от всех видов деятельности, повышение капитализируемой части чистой прибыли.
Мероприятия по совершенствованию управления заемным капиталом	определение предельного объема привлечения заемного капитала, формирование рациональной структуры заемных средств, эффективное использование заемного капитала.
Мероприятия по совершенствованию управления активами	правильное определение потребности в основных и оборотных средствах для организации производственной деятельности, повышение эффективности использования основных и оборотных средств, повышение эффективности долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Список литературы

1. Герасимова Е. Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями : учеб. пособие / Е. Б. Герасимова, Д. В. Редин. – М. : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 192 с.
2. Аверина О. И. Анализ и оценка финансовой устойчивости : монография / О. И. Аверина, И. С. Мамаева. – М. : Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», 2014. – 204 с.
3. Breily R. Principles of corporate finance / R. Breily., 2002. – 1008 p.
4. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 159 с.
5. Давыдова В. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / В. В. Давыдова, Е. Г. Москалева, О. Р. Пронина, Л. А. Челмакина. – 2-е изд., испр. и доп. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2011. – 176 с.

УДК 338.43

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИК ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ АВТОРОВ

УДОВЦЕВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

студентка

САПРУНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

Аннотация: В статье оценивается вероятность банкротства на примере конкретной организации, используя различные методики, как российских, так и зарубежных авторов. Рассматриваются критические финансовые показатели, оказывающие влияние на способность организации продолжать свою деятельность в будущем.

Ключевые слова: банкротство, методики банкротства, финансовые показатели, риск

FORECASTING BANKRUPTCY OF THE ORGANIZATION USING VARIOUS METHODS OF FOREIGN AND RUSSIAN AUTHORS

Udovtseva Anastasiya Sergeevna,
Sapunova Elena Anatolievna

Abstract: The article estimated the probability of bankruptcy by the example of a specific organization, using various techniques, both Russian and foreign authors. Critical financial indicators that affect the organization's ability to continue its operations in the future are considered.

Key words: bankruptcy, bankruptcy techniques, financial indicators, risk

Наиболее распространенной проблемой, с которой в последнее время сталкиваются многие экономические субъекты, является процедура банкротства. Согласно федеральному закону от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О несостоятельности (банкротстве)» банкротство – признанная арбитражным судом неспособность организации погасить в полном объеме свои обязательства перед кредиторами. В последнее время в связи с высокой конкуренцией, инфляцией и другими экономическими ситуациями выявление неблагоприятных факторов, которые могут в той или иной степени повлиять на несостоятельность экономического субъекта, имеет первостепенное значение.

На сегодняшний день существует множество моделей прогнозирования банкротства, но наиболее распространенными из них являются модели Э.Альтмана, Стрингейта, Лиса и Таффлера.

Данные модели, как и других авторов, необходимо использовать только в качестве вспомогательных средств анализа, совмещая с комплексным анализом деятельности экономических субъектов.

Наибольший эффект данные модели могут принести при использовании их в следующих целях:

- выбор из большого числа потенциальных заемщиков наиболее платежеспособных;
- покупка и продажа организации;
- «сигнал тревоги» для руководства предприятия.

На основании данных отчетности проведем анализ вероятности банкротства ПАО «Белоглинский элеватор» Белоглинского района на основе модели Альтмана, наиболее подходящей для частных производственных предприятий.

Самой простой является двухфакторная модель Альтмана, для которой выбирается два ключевых показателя (показатель текущей ликвидности и показатель удельного веса заемных средств в активах), от которых зависит вероятность банкротства предприятия

Однако двухфакторная модель не может обеспечить комплексную оценку финансового положения экономического субъекта, поэтому чаще всего используют пятифакторную модель.

Рассчитаем в таблице 1 вероятность банкротства ПАО «Белоглинский элеватор» по состоянию на 2016 г. на основе пятифакторной модели Альтмана.

Таблица 1

Оценка вероятности банкротства ПАО «Белоглинский элеватор» на основе пятифакторной модели Альтмана

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2016	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
T ₁	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	- 1,670	0,717	-1,20
T ₂	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	- 1,300	0,847	-1,10
T ₃	Отношение EBIT к величине всех активов	0,140	3,107	0,44
T ₄	Отношение собственного капитала к заемному	0,000	0,42	0,00
T ₅	Отношение выручки от продаж к величине всех активов	0,670	0,998	0,67
Z-счет Альтмана:				-1,18

Таблица 2

Оценка вероятности банкротства ПАО «Белоглинский элеватор» на основе модели Таффлера

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2016	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
X ₁	Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства	- 0,05	0,53	- 0,03
X ₂	Оборотные активы / Обязательства	0,13	0,13	0,02
X ₃	Краткосрочные обязательства / Активы	1,93	0,18	0,35
X ₄	Выручка / Активы	0,67	0,16	0,11
Итого Z-счет Таффлера:				0,45

По результатам расчетов для ПАО «Белоглинский элеватор» значение Z-счета на 31.12.2016 г. составило -1,18. Такое значение показателя говорит о высокой вероятности банкротства ПАО «Белоглинский элеватор». В тоже время, необходимо отметить очень условный характер данного показателя, по результатам которого не следует делать однозначный вывод, а необходимо провести более глубокий анализ финансового состояния организации.

Другая модель прогноза банкротства предложена британскими учеными Р. Таффлером, которая

была разработана по результатам тестирования модели Альтмана в более поздний период и включает в себя четыре фактора. В таблице 2 рассчитана вероятность банкротства ПАО «Белоглинский элеватор».

Согласно модели Таффлера, вероятность банкротства низкая, если Z превышает 0,3 пункта. Так как в ПАО «Белоглинский элеватор» значение итогового коэффициента составило 0,45, то вероятность банкротства можно считать низкой.

Рассмотрим еще одну методику прогнозирования банкротства в таблице 3, разработанную российскими учеными Р.С. Сайфуллиновым и Г.Г. Кадыковым, адаптированную для российских условий.

Таблица 3

Оценка вероятности банкротства ПАО «Белоглинский элеватор» на основе модели Р.С. Сайфуллинова и Г.Г. Кадыкова

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2016	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
K_1	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	- 6,52	2,00	- 13,04
K_2	Коэффициент текущей ликвидности	0,13	0,10	0,01
K_3	Коэффициент оборачиваемости активов	0,74	0,08	0,06
K_4	Коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции)	- 0,15	0,45	- 0,07
K_5	Рентабельность собственного капитала	–	1,00	–
Итого (R):				- 13,04

По мнению Сайфуллинова и Кадыкова, если значение итогового показателя меньше 1, то вероятность банкротства экономического субъекта считается высокой, если меньше 1, то низкой. Из таблицы 3 видно, что значение итогового показателя составило - 13,04, что означает высокую вероятность банкротства и неустойчивое финансовое положение организации.

В общем итоге две из рассмотренных моделей говорят нам о высоком риске банкротства, в свою очередь, модель Таффлера – о низкой.

Однако все рассмотренные модели не учитывают отраслевые особенности деятельности экономического субъекта, что вызывает необходимость в дополнительном анализе деятельности ПАО «Белоглинский элеватор». Дополнительно, проанализировав деятельность ПАО «Белоглинский элеватор», можно выделить следующие критические показатели, указывающие на то, что в ближайшем будущем организация может стать несостоятельной:

- полная зависимость организации от заемного капитала;
- чистые активы организации меньше уставного капитала и имеют отрицательную величину;
- за 2016 год экономический субъект получил убыток от продаж в размере 6 456 тыс. руб., при этом наблюдается отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом.

Для того чтобы организация смогла стабилизировать свое финансовое положение, в первую очередь, необходимо увеличить собственный капитал за счет вноса учредителей в имущество общества (без изменения уставного капитала). Таким образом, мы видим, что у рассматриваемой нами организации довольно большой риск несостоятельности. Если руководство организации, не примет меры для устранения всех данных факторов, то это может привести организацию к банкротству.

Список литературы

1. Гладких Л.В. Оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций с использованием различных методик / Л. В. Гладких, Е. А. Сапрунова В сборнике: Финансовый анализ: современные научные исследования и разработки сборник статей по материалам Международной

научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей, посвященной 95-летию Кубанского государственного аграрного университета. 2017. С. 37-41.

2. О несостоятельности (банкротстве): фед. закон Российской Федерации от 26.10.2002 г. № 127–ФЗ (в ред. от 07.03.2018 г.)

3. Прудников А. Г. Совершенствование традиционной методики анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов аграрной сферы деятельности / А. Г. Прудников, Е. А. Красногорская // Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф.(1 июня 2017 г., г. Уфа). В 6 ч. Ч. 2: – Уфа : АЭТЕРНА, 2017. – С. 59 – 62.

УДК 330

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ СРЕДСТВАМИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГОЛОЩАПОВА ЛЮДМИЛА ВЯЧЕСЛАВОВНА,

к.э.н., доцент

КРАСНОВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА,

ЧИНЯКОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

студенты

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация. Обозначена актуальность темы исследования. Дано определение финансового риска. Описаны виды финансовых рисков. Обозначена значимость аудиторской деятельности для анализа финансовых рисков и их управления. Описаны виды политики в области управления финансовым риском. Сделаны выводы.

Ключевые слова: финансовые риски, предприятие, аудиторская деятельность, ущерб.

ANALYSIS AND FINANCIAL RISK MANAGEMENT TOOLS AUDITING

Goloschapova Ludmila Vyacheslavovna,

Krasnova Anastasiya Vladimirovna,

Chinyakova Yuliya Vladimirovna

Abstract: The relevance of the research topic is indicated. The definition of financial risk is given. The types of financial risks are described. The significance of audit activity for the analysis of financial risks and their management is indicated. The types of policies in the field of financial risk management are described. Conclusions are drawn.

Key words: financial risks, company, audit activity, damage.

Сегодня под влиянием неблагоприятных экономических тенденций, мировой волатильности и изменениям, вызванным развитием прорывных технологий организации становятся более уязвимыми для риска, чем когда-либо ранее. Многие компании быстро адаптируются к новой динамично развивающейся среде и внедряют соответствующие процессы и средства контроля.

Советам директоров и руководству необходимо применять комплексный подход к управлению финансовыми рисками, занимать проактивную позицию, нацеленную на принятие упреждающих мер и прогнозирование рисков. Управление финансовыми рисками должно стать стратегическим фактором повышения эффективности и создания ценности. [3]

Что же собой представляет финансовый риск? Финансовый риск, по мнению Артеменко В.Г. - это вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в биржевой и финансово-кредитной сферах, совершении операций с ценными бумагами, т.е. риск, который следует

из природы финансовых операций. [1]

Финансовыми рисками являются:

- кредитный риск,
- риск ликвидности,
- валютный риск,
- рыночные.

С неуплатой заемщиком основного долга и процентов, которые начислены за кредит, связан кредитный риск.

Риск ликвидности проявляется в случае несовпадения основных параметров обязательств и активов соответствующего субъекта хозяйственной деятельности.

Валютные риски отражают опасность валютных потерь, которые связаны с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой.

Рыночный риск определяется вероятностью финансового ущерба, который может возникнуть в результате неосуществления какого-либо мероприятия или остановки хозяйственной деятельности.

В денежных единицах осуществляется оценка абсолютного риска, в процентах или в долях единицы осуществляется оценка относительного риска. [2]

В коммерческой деятельности риск неизбежен. Чтобы вовремя выявить возникновение финансового риска и предпринять меры по его минимизации на помощь может прийти аудит. Аудит играет большую роль в повышении достоверности экономической информации, отражаемой хозяйствующим субъектом в бухгалтерской отчетности. Особенно целесообразно периодическое проведение внутреннего аудита.

Управление финансовыми рисками осуществляется с целью минимизации их неблагоприятного влияния на результаты деятельности предприятия. Такое управление подразумевает процедуры идентификации, отбора, оценки, планирования путей минимизации, реализации, мониторинга и коррекции. При этом финансовые риски снижаются в ходе анализа всех возможных альтернатив. [5]

По результатам аудиторской проверки, предприятию целесообразно осуществить выработку определенной политики в области управления финансовым риском. Основные направления политики финансового риска:

- политика принятия финансового риска;
- политика избежания финансового риска;
- политика снижения степени финансового риска.

Политика избежания риска считается самой простой, но она не всегда является эффективной, так как избегая риски, предприятие одновременно теряет возможность получить достаточно высокую прибыль.

Политика принятия риска означает, что предприятие готово и у него есть желание за счет собственных средств покрыть риски. При стабильном финансовом состоянии предприятия такая политика уместна, при желании осуществить расширение деятельности - это может привести к не оправданным потерям.

Уменьшение объема и вероятности потерь предполагает **политика снижения риска**. Существуют приемы и методы, благодаря которым можно снизить риск коммерческой деятельности. [4]

Перед оценкой рисков требуется, чтобы они были идентифицированы и ранжированы по возможной опасности, и для них подобраны соответствующие методы. Показатели оценки имеют особое значение с позиции ясности размера капитала, подлежащего резервированию для покрытия потенциальных потерь. Кроме того, расходы могут потребоваться для превентивной минимизации рисков на начальных этапах инвестирования.

Механизмы нейтрализации финансовых рисков запускаются после завершения выбора путей их нивелирования. Какие существуют варианты снижения рисков?

1. Страхование рисков.
2. Резервирование финансовых капиталов.

3. Лимитирование размеров финансовых операций, в том числе за счет применения рейтингов кредитоспособности.

4. Хеджирование, т.е. минимизация ценовых рисков. Данное понятие подразумевает набор действий с целью зафиксировать цены на определенном уровне. Хеджирование делится на биржевые и внебиржевые инструменты.

5. Диверсификация как способ распределения активов между различными инструментами с различным уровнем риска. [6]

В заключении следует отметить, что свою цену имеет любое снижение финансового риска. Это так называемая плата за снижение риска. При внешнем страховании величина страховых взносов будет платой за снижение финансового риска, затраты на создание резервных фондов — при внутреннем страховании. Использование диверсификации, зачастую, ведет к снижению прибыли от каждого источника дохода. При лимитировании наблюдается аналогичное явление.

Список литературы

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. — М.: ДИС; НГАЭ и У, 2016. — 385 с.

2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 365 с.

3. Белых Л.П. Экономика предприятия: учебное пособие / Л.П. Белых. — М.: ЮНИТИ, 2016. — 231 с.

4. Токаренко Г. С. Прогнозирование финансовых рисков компании // Финансовый менеджмент. — 2012. - №3. — с. 132.

5. Управление финансовыми рисками на предприятии // [Электронный ресурс].URL: <http://www.cis2000.ru>(дата обращения 20.03.2018)

6. Основы оценки финансовых рисков // [Электронный ресурс].URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/finansovye-riski.html> (дата обращения 20.03.2018)

© Л.В. Голощапова, А.В. Краснова, Ю.В. Чинякова, 2018

УДК 330

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

ЛИТУНОВСКАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»

Аннотация: в статье раскрывается понятие инвестиционной привлекательности проекта, исходя из целей, преследуемых в процессе инвестиционного анализа и задач, посредством которых достигаются поставленные цели. Финансовый анализ рассматривается как основной критерий в оценке целесообразности капитальных вложений.

Ключевые слова: анализ инвестиционной привлекательности, инвестиционная привлекательность, подходы к оценке инвестиционной привлекательности, анализ финансового состояния, этапы оценки инвестиционной привлекательности

ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE PROJECT

Litunovskaya Anastasia Aleksandrovna

Abstract: the article reveals the concept of investment attractiveness of the project, based on the goals pursued in the process of investment analysis and the tasks through which the objectives are achieved. Financial analysis is considered as the main criterion in assessing the feasibility of capital investments.

Key words: investment analysis, investment attractiveness, approaches to investment appraisal, financial analysis, stages of evaluation of investment attractiveness

Термин "анализ инвестиционной привлекательности" в отечественной экономической литературе появился сравнительно недавно, в начале 90-х годов прошлого столетия, когда появились первые крупные компании. В настоящее время все предприятия сектора экономики находятся в жесткой конкуренции и ориентированы на привлечение инвестиций, поэтому перед потенциальным инвестором открыт широкий перечень программ, требующих капитальных вложений. Сделать выбор в пользу наиболее эффективного проекта представляется возможным благодаря анализу инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность, как экономическая категория, характеризует результативность использования имущества предприятия, его платежеспособность, устойчивость финансового состояния, способность к развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономический уровень производства, качество и конкурентоспособность продукции или оказываемых услуг.

Говоря об инвестиционной привлекательности проекта подразумевается совокупность характеристик, которые показывают насколько целесообразно вкладывать денежные средства в его дальнейшее развитие. Преимущественным показателем является факт получения стабильного дохода на протяжении длительного времени [1, с. 159].

Опираясь на информацию, необходимую разным группам пользователей, в анализе инвестиционной привлекательности выделяются следующие цели:

- принятие обоснованных управленческих решений по финансированию инвестиционных проектов, при наиболее выгодных для себя условиях (инвестор);

- улучшение финансового состояния предприятия, повышение его финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности (руководитель);

- оценка достигнутого уровня инвестиционной привлекательности и устойчивости финансового состояния, анализ изменения этих показателей за ряд лет (кредиторы).

Исходя из поставленных целей, основные задачи формулируются следующим образом:

- определение внутренних (зависящих от предприятия) и внешних (политических, социальных, экологических и др.) факторов и анализ их влияния на изменение инвестиционной привлекательности;

- оценка возможности и уровня существенности влияния рисков на инвестиционную привлекательность;

- разработка эффективных управленческих решений, направленных на повышение инвестиционной привлекательности;

- сравнительный анализ уровня инвестиционной привлекательности по однородной совокупности объектов инвестиционного рынка [2, с. 166].

Под анализом инвестиционной привлекательности проекта подразумевается оценка его эффективности. Выделяют три подхода к оцениванию: бухгалтерский, рыночный, комбинированный.

Бухгалтерский подход основан на анализе внутренней информации и использует обычные механизмы анализа хозяйственной деятельности. Показатели, используемые для такой оценки, рассчитываются на основании бухгалтерской отчетности компании.

Рыночный подход основан на анализе внешней информации о компании. Это позволяет оценить изменение как рыночной стоимости ее акций, так и величины выплачиваемых дивидендов. Данный подход применяют только для расчета возврата средств на вложенный капитал акционерами.

Комбинированный подход сочетает оценку внутренних и внешних характеристик компании. Поэтому он наиболее приемлем с точки зрения надежности результатов оценки инвестиционной привлекательности экономического объекта.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта основывается на анализе финансового состояния предприятия и состоит в рассмотрении основных финансовых показателей, к которым относятся: ликвидность, платежеспособность, рентабельность, финансовая устойчивость, деловая активность.

Удовлетворительное финансовое состояние является положительным моментом в оценке инвестиционной привлекательности и свидетельствует о хорошей "стартовой позиции" [1, с. 161].

С точки зрения целевой направленности инвесторов (стратегический, тактический) можно выделить разную значимость показателей финансового состояния.

Для стратегического инвестора приоритетными направлениями выступают критерии долгосрочной финансовой устойчивости, показателями наличия имеющегося производственного потенциала.

В сферу интересов тактического инвестора попадают показатели ликвидности, платежеспособности и рентабельности. Для него важно максимально быстрое получение прибыли с наименьшими затратами [3, с. 83].

Оценка инвестиционной привлекательности проекта осуществляется в три этапа. На первом – определяются стратегические возможности программы, путем анализа организационно-технических, социальных условий, управленческих решений и рыночной среды. В заключении обозначается инвестиционная стратегия.

Второй этап подразумевает "просеивание" проектов и включает в себя две группы финансовых показателей.

К первой группе относятся показатели, характеризующие платежеспособность предприятий, чей инвестиционный проект принимается к рассмотрению. Вторая – объединяет показатели эффективности деятельности, с помощью которых можно косвенно установить возможность получения прибыли. По завершению этапа формируется инвестиционная программа.

На заключительном третьем этапе осуществляется оценка инвестиционной привлекательности проекта, основывающаяся на данных, полученных в ходе работы на предыдущих этапах. Принимается

решение о целесообразности проекта, разрабатываются рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности.

Для повышения инвестиционной привлекательности проекта руководству необходимо сформировать комплекс мероприятий для выявления сильных и слабых сторон. Начать следует с диагностики следующих направлений деятельности: финансовой, производственной, инвестиционной, организационно-управленческой, коммерческой. По каждому виду определяются слабые участки, требующие дополнительного вмешательства, определяются риски, создается комплекс мер по повышению эффективности деятельности предприятия с целью привлечения капитальных вложений [4, с. 79].

В рамках конкретной компании необходимо планирование инвестиционной привлекательности. Основопологающими мероприятиями являются:

- разработка стратегии (содержит основные качественные и количественные показатели, формируется на период от трех до пяти лет);
- осуществление бизнес-планирования (содержит подробное описание проекта, в котором подтверждается необходимый объем инвестиций);
- формирование кредитной истории (содержит информацию о выполнении обязательств перед кредиторами, дает возможность судить об освоении внешних инвестиций) [5, с. 6].

Изучив основные аспекты анализа инвестиционной привлекательности проекта, можно сделать вывод о том, что данное направление является частью инвестиционного анализа и элементом экономических исследований в целом. Он имеет ряд своих особенностей, а также задач, посредством которых оценивается насколько эффективен для инвестирования тот или иной проект.

Список литературы

1. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: учебное пособие. – М.: Инфра-М, – 2012. – 204 с.
2. Глуценко М.Е. Теоретические аспекты анализа инвестиционной привлекательности предприятия // Вестник Омского университета. – 2013. – № 3. – С. 165-173.
3. Руднева Ю., Халимов Д. Использование финансовой отчетности предприятия в системе инвестиционного анализа // Издательство Уфимского государственного нефтяного технического университета, – 2015. – № 17. – С. 79-85.
4. Михалева И.А., Федорова Е.А. Анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Известия Тульского государственного университета, – 2014. – № 5. – С. 78-84.
5. Чурина О.В. Основные направления повышения инвестиционной привлекательности предприятия // Современные научные исследования и инновации, – 2014. – № 8. – С. 1-6.

УДК 338.24

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И СОСТАВ

РОДИОНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студентка бакалавриата
ФГБОУ ВО "РГУТИС",

Аннотация: Оборотные средства, являясь важнейшим фактором производственной деятельности, обеспечивают непрерывность и качество процесса производства, а также во многом определяют его финансовое состояние, эффективность и конкурентоспособность. В статье рассмотрены вопросы, связанные с формированием оборотного капитала предприятий. Раскрыта сущность и дана характеристика всех используемых на практике источников формирования оборотных средств, определены виды финансирования оборотных средств.

Ключевые слова: оборотные активы, кругооборот, финансовый цикл, производственный цикл, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства

WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE: CONCEPT AND COMPOSITION

Rodionova Yuliya Aleksandrovna

Abstract: Working Capital, being the most important factor of production activity, provide continuity and quality of process of production, and also in many respects define its financial condition, efficiency and competitiveness. The article deals with the issues related to the formation of the working capital of enterprises. The essence and characteristics of all sources of working capital formation used in practice are revealed, types of working capital financing are defined.

Key words: current assets, turnover, financial cycle, production cycle, inventories, receivables, cash

Основной целью деятельности современных коммерческих предприятий является максимизация конечных результатов. Сегодня для предприятия особенно важно иметь устойчивое финансовое положение, хорошее финансовое состояние и высокую конкурентоспособность. Для обеспечения вышеуказанных параметров необходимо эффективно управлять имеющимися в распоряжении фирмы активами.

Оборотные средства – это финансовая категория, которая находит отражение в активе баланса строительной организации и представляет ее оборотный капитал.

Оборотный капитал представляет собой совокупность денежных и материальных средств, которые участвуют и потребляются в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Бесперебойный процесс снабжения, производства и реализации продукции строительной организации может быть обеспечен только благодаря наличию оборотных средств.

Оборотные средства можно разделить на две части. Первая – это оборотные фонды организации, то есть та часть оборотных средств, которая функционирует в сфере производства. И вторая часть – это фонды обращения.

К оборотным фондам относятся средства в процессе производства и материально-производственные запасы. Незавершенное производство и расходы будущих периодов относятся к средствам в процессе производства.

Под незавершенным производством принято понимать любого рода незаконченные работы. Данные категории не могут быть включены в акты приема выполненных работ и, следовательно, не могут быть оплачены заказчиком.

К расходам будущих периодов обычно относят затраты, которые организация произвела в отчетном периоде, но которые подлежат включению в себестоимость продукции только в последствии. Например, затраты по испытанию материалов и конструкций или затраты, которые связаны с подготовкой будущего производства ремонтных работ и т.д.

Вторым элементом производственных фондов являются производственные запасы. Производственные запасы – это предметы труда, которые находятся в распоряжении предприятия в определенном объеме, необходимом для обеспечения непрерывности производственного процесса, но сами они еще не использованы в производственном процессе.

К материально-производственным запасам относятся:

- Сырье и материалы;
- Детали и конструкции;
- Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- Вспомогательные материалы.

В состав оборотных активов строительной организации также входят и фонды обращения. Они включают в себя средства в расчетах и денежные средства.

К средствам в расчетах относятся: дебиторская задолженность - долги покупателей и заказчиков перед предприятием; кредиторская задолженность - суммы которые предприятие должно поставщикам и подрядчикам.

Под денежными средствами понимается сумма наличных денежных средств в кассе организации, на счетах в банке, ценные бумаги и прочие денежные средства.

По источникам формирования оборотные средства строительных организаций можно разделить на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства необходимы организации для покрытия минимальных потребностей по созданию производственных запасов фирмы и обеспечению стабильной, бесперебойной работы строительной организации.

К источникам собственных оборотных средств относятся:

- 1) Уставной капитал фирмы – это совокупность денежных вкладов в имущество организации, которые учредители фирмы вносят при ее создании;
- 2) Прибыль организации – это показатель, характеризующий финансовый результат деятельности организации;
- 3) Добавочный капитал – образуется за счет продажи ценных бумаг, проведение переоценки основных фондов, а также за счет безвозмездных поступлений;
- 4) Резервный капитал - образуется за счет прибыли организации и предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков.

Заемными средствами называются средства, которые строительные организации привлекают из различных источников финансирования. В основном это краткосрочные банковские кредиты на различные нужды организации. Средства, взятые в кредит, перечисляются со специально открываемого ссудного счета на конкретные расчетные счета строительных организаций. Сроки и условия погашения кредита и процентов за пользование кредитом устанавливаются при заключении договора между строительной организацией и банком.

Еще одним видом заемных оборотных средств является кредиторская задолженность. Это задолженность строительной организации перед подрядчиками, поставщиками и другими третьими лицами за предоставленные товары, оказанные услуги или займы.

Таким образом, оборотные активы — это важнейший источник, обеспечивающий текущую деятельность предприятия. Оборотные активы, как и внеоборотные, на предприятии находятся в постоянном кругообороте. Для обеспечения эффективности деятельности предприятия необходимо осуществлять непрерывное управление оборотными активами, основным назначением которого является опре-

деление необходимого их объема для нормального функционирования предприятия.

Список литературы

1. Блажевич О. Г. Теоретические аспекты повышения эффективности финансовых показателей предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2013. №4 (23). С. 28–34.
2. Блажевич О. Г., Арифова Э. А., Сулейманова А. Л. Источники формирования финансовых ресурсов предприятия // Вестник науки и творчества. 2016. №4 (4). С.17–22.
3. Воробьева Е. И., Блажевич О. Г., Кирильчук Н. А., Сафонова Н. С. Методы финансового анализа для оценки состояния предприятий // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. №2 (35). С. 5–13.
4. Дзядук В. С., Блажевич О. Г., Сафонова Н. С. Методика проведения оценки финансового состояния предприятия // Вестник Науки и Творчества. 2016. №4 (4). С. 75–81.
5. Макаренко А.А. Корпоративная финансовая политика как инструмент управления финансами/ диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2007

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ

УДК 332

АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА И ЕГО МЕСТО В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ДЕМЧЕНКО АЛИНА АЛЕКСЕЕВНА,

к.э.н., доцент

БЕЛОУСОВА ЕЛИЗАВЕТА НИКОЛАЕВНА,**ЩЕРБАКОВА АЛИНА ЕВГЕНЬЕВНА,**

студентки

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет».

Аннотация: в данной статье раскрывается понятие, экономическая сущность, субъекты и объекты, а также динамика поступлений земельного налога в бюджеты муниципальных образований. В этой статье также рассматривается место земельного налога в налоговой системе Российской Федерации.

Ключевые слова: земельный налог, налогоплательщики, объект, сумма поступлений, динамика поступлений, местный бюджет, налоговая система Российской Федерации.

ANALYSIS OF LAND TAX AND ITS PLACE IN THE TAX SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Demchenko Alina Alekseevna,
Belousova Elizaveta Nikolaevna,
Shcherbakova Alina Evgenievna.**

Abstract: this article reveals the concept, economic essence, subjects and objects, as well as the dynamics of land tax revenues in the budgets of municipalities. This article also discusses the place of land tax in the tax system of the Russian Federation.

Keywords: land tax, taxpayers, object, amount of receipts, dynamics of receipts, local budget, tax system of the Russian Federation.

Налогоплательщиками земельного налога являются организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, обладающие земельными участками, признаваемые объектом налогообложения, на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения [1, с. 8].

Не признаются налогоплательщиками: организации и физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного срочного пользования или переданных им по договору аренды

Объектом налогообложения являются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог.

Не признаются объектом налогообложения: земельные участки, изъятые из оборота; земельные участки, ограниченные в обороте, которые заняты особо ценными объектами культурного наследия,

включенными в Список всемирного наследия, историко-культурными заповедниками, объектами археологического наследия; земельные участки, ограниченные в обороте, предоставленные для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд; земельные участки из состава земель лесного фонда; земельные участки, ограниченные в обороте в соответствии с законодательством РФ, занятые находящимися в государственной собственности водными объектами в составе водного фонда.

Налоговая база определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом. В отношении земельного участка, образованного в течение налогового периода, налоговая база определяется как кадастровая стоимость на дату его постановки на кадастровый учет. Для отдельных категорий налогоплательщиков налоговая база уменьшается на 10 000 рублей на одного налогоплательщика на территории одного муниципального образования [1, с. 12].

Налоговый период: календарный год. Отчетные периоды: 1 квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года. При установлении налога представительный орган муниципального образования (органы власти городов федерального значения) вправе не устанавливать отчетный период.

Налоговая ставка устанавливается законами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения) и не может превышать:

- 0,3% в отношении земельных участков:
 - отнесенных к землям с/х назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах и используемых для с/х производства;
 - занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса (кроме доли в праве на земельный участок, принадлежащей на объект, не относящийся к жилищному фонду и к объектам инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса) или предоставленных для жилищного строительства;
 - для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства;
- 1,5% в отношении прочих земельных участков [2, с.117].

Рассмотрим динамику земельного налога за период 2014 – 2016 годов, которая представлена в следующих таблицах (табл. 1, табл. 2):

Таблица 1

Анализ начислений налогов

Наименование	2014г.	2015г.	2016г.	Темп роста, % 2016г. к 2014г.
Земельный налог, всего	972557	586914	618849	63,63
в т.ч. Земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 394 НК РФ	46870	52597	57820	123,36
Земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 394 НК РФ	925687	534317	561029	60,61

Сумма начислений земельного налога в 2015г. в сравнении с 2014г. уменьшается, а в 2016г. в сравнении с 2014г. тоже уменьшается на 38,27%. за период 2014-2016гг. увеличивается на 27,33%. В таблице 1 - Анализ начислений налогов наибольшую сумму занимает строка земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 394 НК РФ, но при этом в 2016г. в сравнении с 2014г. уменьшается на 39,39%. При этом земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 394 НК РФ в 2016г. в сравнении с 2014г. увеличился на 23,63%.

Таблица 2

Анализ поступлений земельного налога

Наименование	2014г.	2015г.	2016г.	Темп роста, % 2016г. к 2014г.
Земельный налог, всего	668032	642161	594004	88,91
в т.ч. Земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 394 НК РФ	46446	53763	59121	127,29
Земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 394 НК РФ	621586	588289	534883	86,05

Сумма поступлений земельного налога за период 2014-2016гг. уменьшается на 11,09%. Земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 394 НК РФ, увеличился на 27,29%. А земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 394 НК РФ, за период 2014-2016гг. уменьшился на 13,95%.

Налогоплательщики, имеющие право на налоговые льготы, должны представить документы, подтверждающие такое право, в налоговые органы по месту нахождения земельного участка, признаваемого объектом налогообложения [3, с. 287].

Таким образом, изучив динамику и проанализировав темпы прироста земельного налога, можно сделать вывод о том, что данный налог приносит немалые поступления в местный бюджет, а также является важным налогом в налоговой системе Российской Федерации, поскольку он обеспечивает регулярную собираемость доходов.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000г. №117-ФЗ (ред. от 01.02.2016г.);
2. Ялбулганов А.А. Налоги и сборы России в вопросах и ответах. – М.: Инфра-М, 2015.-364с.;
3. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации. М.: Финансы и статистика, 2014. – 460 с.

© А. А. Демченко, Е.Н. Белоусова, А. Е. Щербакова, 2018

УДК 336

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

ДОРОХИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА

Студент

Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС, Липецкий филиал

Аннотация: В статье раскрывается сущность налогового механизма, через его рассмотрение в узком и широких смыслах. В процессе функционирования налогового механизма все его составные элементы должны быть тесно взаимосвязаны и при необходимости своевременно корректироваться. С учетом существующих проблем налогового механизма отражена основная задача налоговой политики и возможные направления ее решения.

Ключевые слова: налоговый механизм, налоговая система, налоговая политика, налоговые льготы, налог, налогообложение

TAX MECHANISM AND PROBLEMS OF ITS IMPROVEMENT

Dorokhina Svetlana Vladimirovna

Abstract: The article reveals the essence of the tax mechanism, through its consideration in a narrow and broad sense. In the process of functioning of the tax mechanism, all its constituent elements must be closely interrelated and, if necessary, be corrected in a timely manner. Taking into account the existing problems of the tax mechanism, the main objective of the tax policy and possible directions for its solution are reflected.

Key words: tax mechanism, tax system, tax policy, tax incentives, tax, taxation

В современной экономике налоги всегда являлись и являются наиболее активным инструментом государственной политики, и они помогают создавать необходимую финансовую базу для выполнения государством различных функций. Поэтому Конституцией Российской Федерации была закреплена обязанность уплаты установленных налогов и сборов. Обязанность по уплате налогов является безусловной, так как каждый обязан платить установленные виды налогов и сборов. Данная обязанность затрагивает всех, как физических, так и юридических лиц.

Для обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов в Российской Федерации созданы специализированные государственные органы, уполномоченные по контролю и надзору в сфере налоговых правоотношений.

В данной работе будет уделено внимание понятию и вопросам совершенствования налогового механизма. Актуальность рассматриваемой темы связана с ролью и значением налогового механизма и проблемы в эффективном экономическом развитии России.

В законодательстве нет определения, раскрывающего сущность исследуемого понятия. В научной литературе принято рассматривать налоговый механизм с широкой, то есть общетеоретической, и более узкой, то есть с практической позиций.

В общетеоретическом смысле под налоговым механизмом понимается совокупность способов и правил организации налоговых отношений, с помощью которых обеспечивается осуществление широкой системы распределительных и парораспределительных отношений, создание централизованного фонда государства для выполнения его функций, регулирование социально-экономического развития

общества, потреблений и накоплений субъектов хозяйствования [1, с. 60]. В таком понимании налоговый механизм подразумевает под собой систему налогового планирования, регулирования и контроля.

В узком понимании налоговый механизм представляет собой совокупность организационно-правовых норм, методов и форм государственного управления налогообложением через систему различных инструментов. Основными инструментами выступают: изменение перечня применяемых налогов, объема налоговых поступлений; замена одного способа или формы налогообложения другим; дифференциация налоговых ставок; изменение видов налоговых льгот и скидок; полное или частичное освобождение от налогов; отсрочка платежа или аннулирование задолженности; возврат ранее уплаченных сумм и т.д. [2, с. 33].

В данном случае речь идет о механизме налогообложения, включающем установление, введение, взимание налогов, осуществление налогового контроля и привлечение к ответственности за совершение налоговых нарушений. То есть налоговый механизм выступает проводником налоговой политики.

Сфокусируем свое внимание на практическом аспекте налогового механизма, т.е. на осуществлении налоговой политики в РФ. Необходимо принимать во внимание, что налоговый механизм охватывает не только способы формирования налоговых отношений, но и их количественного (размеры ставок, налоговых обложений, доля ВВП и т.д.) и качественного (эффективность налогового регулирования, воздействие налогов на экономическое развитие общества, организация инвестиционной политики) определения [3].

Официально заявлено, что реализуемая в 2016-2017 годах налоговая политика преимущественно направлена на стимулирование инвестиционной деятельности реального сектора экономики, обеспечение необходимого уровня доходов бюджета, социальную поддержку населения.

Если говорить о фискальной стороне налогового механизма, то следует отметить, что в 2017 году ФНС России обеспечила рекордные за последние 5 лет темпы роста налоговых поступлений в консолидированный бюджет страны – более 17,3 трлн рублей, что почти на 20%, или на 2,9 трлн рублей больше, чем в 2016 году. Увеличение поступлений составило 3,1% к ВВП. В федеральный бюджет поступило - 9,2 трлн рублей, прирост составил 32%. Показатели закона о федеральном бюджете на 2017 год исполнены на 102,6% (дополнительно поступило 228 млрд рублей). 60% (1,7 трлн рублей) прироста поступлений обеспечили нефтегазовые доходы. Драйверами роста стали налог на прибыль – 3,3 трлн рублей (рост на 18,8%) и НДС – 3,1 трлн рублей (рост на 15,5%). Двухзначные темпы роста также показали:

- акцизы – 1,5 трлн рублей с ростом на 17,6%;
- имущественные налоги – 1,2 трлн рублей с ростом на 11,9%.
- НДФЛ – 3,3 трлн рублей с ростом на 7,7%, что выше роста заработной платы, которая в 2017 году выросла на 7,2% [4].

Из приведенных данных видно, что цель налоговой политики – обеспечение роста налоговых поступлений – выполнена.

Также перед налоговой политикой стоит другая цель – устранения социальных противоречий. В этой связи одной из основных задач для налоговых органов в 2017 году стало обеспечение эффективного администрирования страховых взносов. По итогам года во внебюджетные фонды поступило 5,8 трлн рублей, на 9,1% (на 483 млрд рублей) больше 2016 года, в т.ч. в бюджет Пенсионного фонда – 4,5 трлн рублей, что на 8,7%, или почти на 360 млрд рублей больше, чем в 2016 году. Дополнительно к уточненному бюджету ПФР поступило 42 млрд рублей, к бюджету ФОМС – 27 млрд рублей. При этом темп роста поступлений страховых взносов на 1,9 процентного пункта превысил темп роста среднемесячной заработной платы (107,2%) [4]. Таким образом, за счет превышения динамики поступлений над заработной платой дополнительно поступило порядка 100 млрд рублей, в т.ч. по Пенсионному фонду превышение составило 1,5% (60 млрд рублей). Доходы, поступившие сверх установленных бюджетных показателей, позволят снизить нагрузку на федеральный бюджет в части выделения трансферта на покрытие дефицита бюджета Фондов.

В Постановлении «О предложениях Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации по формированию концепции федерального бюджета на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» указано, что налоговая политика Российской Федерации в 2018–2020 годах должна фор-

мироваться с учетом сохранения текущей налоговой нагрузки при одновременном повышении эффективности налогового администрирования [4]. Правительству Российской Федерации необходимо предусмотреть меры по повышению собираемости налогов и сборов, что позволит увеличить поступление доходов в бюджетную систему Российской Федерации.

Не менее эффективным средством проведения налоговой политики являются налоговые льготы. Данный способ предусматривает полное либо частичное освобождение определенных физических и юридических лиц, в полной мере отвечающих за установленные требования, от налогообложения. Поэтому в документе также указано, что особую роль в настройке налоговой системы будет играть оптимизация налоговых льгот.

Цель, которая объединяет все поставленные перед налоговой системой страны, заключается в уравнивании трех субъектов: государства, хозяйствующих субъектов (юридических лиц) и граждан (физических лиц). Уравновешенная и стабильная налоговая система в стране окажет благоприятное влияние на экономику, финансовое обеспечение государства и социальную устойчивость. По этой причине, государство должно создать наилучшую налоговую систему.

Существует два условия формирования оптимального налогообложения – эффективная налоговая политика и «отточенный», слаженно работающий налоговый механизм. В связи с чем очевидно, что совершенствование налогового механизма на современном этапе развития налоговой системы необходимо. Оптимизация налогового механизма должна проводиться комплексно, затрагивая все его элементы.

Итак, первоочередной задачей налоговой политики является повышения налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации, поскольку уровень собираемости налогов и сборов недостаточно высок, особенно в региональных и местных бюджетах. Плательщики налогов и сборов стремятся снизить налоговое бремя, что сокращает показатель собираемости. Иногда субъекты налогообложения, истолковывают двусмысленные нормы закона в свою пользу и тем самым снижают налоговую нагрузку. Хотя неправильное истолкование налогового законодательства может привести в конечном итоге к уплате штрафов и санкций. Поэтому самое важное направление совершенствования налогового механизма – снижение налоговой нагрузки за счет ее перераспределения по субъектам (например, повышение нагрузки в отраслях и регионах с избыточной доходностью, снижение – в депрессивных и перспективных регионах; ликвидация излишней нагрузки и неравенства в доходах населения).

Важно учесть, что меры совершенствования налогового механизма должны сводиться не только к улучшению налогового администрирования, но и способствовать повышению эффективности контрольной работы налоговых органов: от проведения и организации грамотного налогового контроля зависит своевременное и полное поступление налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации.

Обобщая выше изложенный материал, следует согласиться с необходимостью проведения мероприятий по совершенствованию налогового механизма.

Список литературы

1. Дюкина Т.О. Налоговый механизм как основа внутреннего устройства налоговой системы // Известия ДВФУ. Экономика и управление. – 2017. – 32. – С. 59–67
2. Итоги работы налоговых органов за 2017 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn48/news/activities_fts/7255441/ (дата обращения: 19.03.2018).
3. Маркина Н.А. 2.4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ / В книге: Развитие России в новой реальности: состояние и перспективы / Суханов Е.В., Милованов Е.А., Немиров В.Н., Солодовник Ю.А., Графов А.В., Либберман Т.И., Пивоварова О.В., Коротаева Е.Ю., Маркина Н.А., Татарина Е.С., Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Шахватова С.А. Монография. Воронеж, 2017. С. 83-93.
4. Постановление «О предложениях Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации по формированию концепции федерального бюджета на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» [Электронный ресурс]. // Официальный сайт Государственной Думы. – URL: <https://duma.consultant.ru/documents/3717473> (дата обращения: 19.03.2018).

УДК 330

НАЛОГОВЫЙ РИСК КАК ЧАСТЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

ПОЛИНСКАЯ М.В.

К. э. н., доцент ВАК

ЛЕОНОВИЧ А.М.

Студентка

ПОКУСАЕВ В.Ю.

Магистрант

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный Университет им. И.Т.Трубилина»

Аннотация: в данной статье рассматривается понятие «налоговый риск» в комплексной системе «риск-менеджмента». Выявлены причины и факторы возникновения налоговых рисков. Дается собственное определение к ключевым понятиям. На основе изученного материала составляется классификация налоговых рисков. В выводе обосновывается необходимость разработки научных подходов для классификации налоговых рисков.

Ключевые слова: налоговые риски, риск-менеджмент, налоговое законодательство, классификация налоговых рисков, оптимизация налогообложения.

TAX RISK AS A PART OF RISK MANAGEMENT

Polinskaya M.V.,**Leonovich A.M.,****Pokusaev V.Yu.**

Annotation: in this article the concept of «tax risk» in the complex system of «risk management» is considered. The causes and factors of occurrence of tax risks are revealed. Its own definition of key concepts is given. Based on the material studied, a classification of tax risks is made. The conclusion substantiates the need to develop scientific approaches for classifying tax risks.

Keywords: tax risks, risk management, tax legislation, classification of tax risks, optimization of taxation.

На сегодняшний день Налоговый Кодекс РФ и иные законодательные акты не раскрывают сущности понятия «налоговый риск». Но при этом данный термин широко применяется в ряде нормативных документов и публикаций в сфере налогообложения.

Актуальность исследования налоговых рисков и управления ими для сведения к минимуму определяется числом новых реалий, которые характерны для современной налоговой системы. Роль налогов возрастает по мере формирования рыночных отношений и повышение эффективности налогового администрирования со стороны государства.

Концепция риск-менеджмента подразделяет риск на следующие виды: 1) коммерческий; 2) производственный; 3) финансовый (налоговые риски является элементом финансовых рисков); 4) риск страхования [1].

Л. Г. Чанкселиани термин «налоговый риск-менеджмент» трактует при помощи двух подходов:

1) налоговый риск-менеджмент - это подсистема управления факторами налогового риска (например, объект налогообложения, статус налогоплательщика, налогооблагаемая база и т.д.) и взаимоотношениями участников хозяйственных операций, которые возникают в процессе данного управления;

2) налоговый риск-менеджмент выступает в роли самостоятельного управленческого процесса выработки налоговых решений, содержащий чередующиеся стадии действий, специальные инструменты и методы [2].

Для эффективного функционирования риск-менеджмента необходимо правильно понимать «природу» налоговых рисков. Налоговый риск фирмы – это вероятность возникновения неблагоприятных обстоятельств для компании впоследствии нерационального управления финансовым состоянием, которые влекут за собой выявленные государственными налоговыми органами правонарушения, а, следовательно, и налоговые санкции. Налоговые риски обладают следующими чертами:

- 1) неопределенность итога (последствий) в определенной ситуации;
- 2) вероятностный характер возникновения риска;
- 3) неблагоприятные результаты.

Факторы, служащие основанием для появления налоговых рисков, подразделяют на субъективные и объективные. Основными факторами появления субъективных налоговых рисков являются:

- 1) недостаточные знания налогоплательщиком законодательства;
- 2) специфические трактовки определенных положений законодательства и подходов к расчету уровня налоговой нагрузки фирмы от налогоплательщиков и представителей государственных налоговых органов;
- 3) осознанное нарушение налогового законодательства.

К основным факторам появления объективных рисков относят:

- 1) постоянные корректировки в законодательстве о налогах и сборах;
- 2) ошибочность и неточность позиций, которые заняли высшие судебные инстанции в вопросе трактовки некоторых норм законодательства;
- 3) нестабильность показателей деятельности субъектов экономики из-за нехватки прочных профессиональных связей с контрагентами [3].

Налоговый риск-менеджмент тесно переплетается с проблемами оптимизации налогообложения на уровне отдельно взятой организации. Рационализация налогообложения всегда будет связана с налоговыми рисками.

На сегодняшний день такие понятия как оптимизация налогообложения, налоговое планирование, минимизация налогообложения и уклонение от налогов до конца не получили конкретизации в экономической литературе. Мнения ученых нашли отражение только в одном. Уклонение от налогов – это нелегитимная деятельность налогоплательщика. А оптимизация, налоговое планирование – это легитимная деятельность, которая направлена на получение обоснованной налоговой выгоды.

Результаты действия (бездействия) налогоплательщика подразделяются на следующие виды:

- 1) нейтральные или нулевые (ситуация, когда налогоплательщик сводит до минимума свои налоговые риски методом неизбежного экономического поведения; при таком раскладе полученные результаты превосходят запланированные);
- 2) эффективные или положительные (ситуация, когда налогоплательщик в итоге приходит к более высокому результату в сравнении с ожидаемым путем использования системы эффективного налогового менеджмента);
- 3) криминальные или отрицательные (ситуация, когда рост налоговых рисков влечет за собой негативную направленность, экономически-отрицательные последствия для общества и государства в целом).

Определим понятие «налоговый риск». Налоговый риск — это составляющая финансового риска в целом, представляющая собой возможность для налогоплательщика возникновения финансовых или иных потерь, связанных с процессом уплаты и оптимизации налогов. А риск-менеджмент — это отдельная система управления, которая представляет собой принятие и выполнение управленческих решений, основной целью которых является сведение к минимуму возникновения неблагоприятных ситуаций и негативных последствий. Таким образом, задачей риск-менеджмента является выявление,

оценка и своевременное реагирование на возникшие риски.

Изучив данный материал, по-нашему мнению классификация видов налоговых рисков будет иметь следующий вид (табл.1):

Таблица 1

Классификация налоговых рисков

Классификационный признак	Содержание	Пример
По времени действия	Временные и постоянные риски	— Временные риски действуют в течение одного бюджетного периода, обычно года. Например, риск недоучета налоговых льгот, предоставленных на один налоговый год. — Постоянные, соответственно, существуют всегда. Например, риск уклонений от уплаты налогов.
По субъектам, имеющих вероятность налоговых рисков	Налоговые риски государства и налогоплательщиков	Государственные налоговые риски имеют свое проявление в: 1) недополучении доходов от налоговых поступлений в бюджет; 2) уменьшении в стратегическом периоде количества налогоплательщиков и объема налоговых платежей по причине сокращения предпринимательской деятельности; 3) снижении роста эффективности национальной налоговой системы, что впоследствии дает осуществление деятельности отечественных налогоплательщиков в государствах с наиболее благоприятными налоговыми условиями и т.д. Налоговые риски налогоплательщиков проявляются в: 1) риске обложения штрафными санкциями; 2) риске приостановления операций по счетам; 3) риске отказа в применении льгот по налогам (сборам, страховым взносам); 4) риске доначисления налогов (сборов, страховых взносов) и т.д.
По сфере возникновения	Внешние и внутренние налоговые риски	— Для организации-налогоплательщика могут возникнуть как внешние, так и внутренние риски: причиной внешних может послужить изменения в условиях налогообложения, а внутренних — неэффективность налоговой политики самого хозяйствующего субъекта. — Для государства можно также обозначит обе эти группы. Внешние, которые могут быть обусловлены, например, действием международных договоров в области налогообложения, внутренние — деятельностью законодательных и исполнительных органов власти, осуществляющих функции государства в процессе налогообложения, а также налогоплательщиков.
По возможности предсказания риски	Прогнозируемые и непрогнозируемые	— Первые связаны с развитием экономики, изменением конъюнктуры рынков, уровня экономического роста и т.д., то есть факторами, вероятность которых с большей или меньшей степенью наступления можно спрогнозировать. — Вторые риски, связаны с факторами, которые можно характеризовать непредсказуемостью проявления. Хорошим примером здесь послужит риск непредвиденных расходов.
По характеру последствий	Риски налогового контроля, риски усиления налогового бремени, риски уголовного преследования налогового характера	— Риски налогового контроля также классифицируются на риски «обычного» налогового контроля и риски «заказного» налогового контроля. Так, первые включают в себя риски контроля со стороны территориальных налоговых органов в границах их обычной деятельности. Второй вид рисков может быть инициирован обычно правоохранительными органами в рамках «политического заказа» (являются форс-мажором, поэтому не может быть определен точно). — К рискам усиления налогового бремени можно отнести рост налоговых баз как по причине изменения методологии их исчисления, так и в связи с их бурной динамикой увлечения объемов хозяйственной деятельности. — Риски уголовного преследования подразумевают, что для налогоплательщиков, нарушающие налоговое законодательство, есть вероятность возбуждения уголовного дела и привлечения к уголовной ответственности.

Список литературы

1. Балихина, Н.В. Финансы и налогообложение организаций: Учебник. / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 623 с.
2. Тимофеева И.Ю. Определение налоговых рисков в системе экономической безопасности // Вестник государственного и муниципального управления. 2015. №2.
3. Шевелева Елена Валентиновна О дефиниции понятия «Налоговый риск» // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. №4.

УДК 336.22

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОЛИНСКАЯ МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА,

к.э.н., доцент ВАК

МЕТЕЛЬСКАЯ ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

Студентка

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

Аннотация: в данной статье проанализирован зарубежный опыт по налогообложению транспортных средств, а также проведён анализ проблем, которые связаны с транспортным налогом в РФ, на основе проведённого анализа выработаны предложения по совершенствованию модели налогообложения автомобильного транспорта.

Ключевые слова: транспортный налог, модель налогообложения, налог, акцизы на топливо, налогообложение.

TAXATION OF VEHICLES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Polinskaya Marina Valeryevna,
Metelskaya Tatyana Valeryevna

Abstract: this article analyzes foreign experience in taxing vehicles, as well as analyzed the problems associated with the transport tax in the Russian Federation, based on the analysis made, proposals were developed to improve the tax model for road transport.

Keywords: transport tax, taxation model, tax, excise taxes on fuel, taxation.

В течение последних 10 лет вопрос, связанный с отменой транспортного налога, поднимался депутатами Государственной Думы Российской Федерации очень часто. Основным противником отмены данного налога является Министерство финансов РФ, а объясняется это сложностью администрирования. Если транспортный налог станет акцизным платежом, вторым аргументом против отмены налога является резкое повышение цен на топливо. Правительство РФ также посчитало, что этот законопроект не стоит поддерживать, так как выпадающие доходы региональных бюджетов составят в 146,2 млрд. руб. [1].

В 2018 году акцизы на бензин и дизельное топливо вырастут дважды - с 1 января и с 1 июля, оба раза на 50 копеек за литр. Сначала ставка акцизов на бензин экологического класса 5 вырастет на 10,7 процента, до 11 213 рублей за тонну. В середине года он вырастет до 11 892 рублей за тонну. Дизельное топливо не останется в стороне - размер акциза на него с 1 января увеличится на 12,7 процента, а с 1 июля итоговая величина составит 8258 рублей за тонну. Таким образом, цены на бензин растут, а транспортный налог остаётся дополнительной нагрузкой для владельцев автомобилей.

Платить транспортный налог должны все владельцы транспортных средств в мире. Для взимания таких платежей существует определённая основа, которая заключается в компенсации вреда, причиняемого окружающей среде. Проанализируем налогообложение транспортных средств в других странах, таких как Великобритания, Германия, Нидерланды, США и Китай.

В Великобритании транспортный налог платят владельцы автомобилей с дизельным, бензиновым и газовым двигателями, а ставка налога определяется с учётом чистоты выхлопа. Поступившие в бюджет средства от уплаты в размере 80% направляются на строительство и ремонт дорог, а остальные 20% необходимы для решения различного рода экологических проблем.

Транспортный налог в Германии также зависит от чистоты выхлопа и объёма двигателя. Для дизельных двигателей ставка налога выше, а связано это с тем, что дизель имеет большее влияние на загрязнение окружающей среды. Также владельцы транспортных средств каждый год оплачивают граммы вырабатываемого углекислого газа, стоимость в 2 евро, но в стране также имеются льготы для автомобилистов с транспортными средствами с минимальным выбросом углекислого газа и для владельцев электромобилей.

В Нидерландах налогообложение транспортных средств основано на контроле за интенсивностью и временем использования. Контроль за интенсивностью проводится при помощи учёта потребления топлива и с использованием технических средств наблюдения.

Транспортный налог в США включён в стоимость топлива и присутствует такая же логика налогообложения как в Нидерландах. А, следовательно, чем больше автомобиль проезжает, тем больше вредных веществ выделяется в атмосферу и больше портится дорожное покрытие.

В Китае транспортный налог также входит в стоимость топлива и составляет 20% от цены, а также существует единовременный сбор при покупке нового автомобиля [4].

В России транспортный налог был введен в действие 1 января 2003 г. Объектом налогообложения признаются: автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства, зарегистрированные в установленном законом порядке [2].

При расчёте налога учитывается только объём двигателя, без учёта загрязняющих выбросов: установленный коэффициент умножается на количество лошадиных сил. Собранные налоговые платежи направляются в региональные дорожные фонды, находящиеся в структуре расходов бюджетов субъектов РФ.

Модель налогообложения транспортных средств в Российской Федерации имеет свои недостатки. Можно выделить 4 области, в связи с которыми транспортный налог в России нужно подвергнуть изменениям:

1) экология – при налогообложении необходимо брать во внимание воздействие автомобилей на окружающую среду, а также объём загрязнения, поэтому часть средств, собранных с уплаты транспортного налога, необходимо выделять на поддержку экологических программ;

2) ремонт и содержание дорожного фонда – необходимо уделять внимание на воздействие автомобиля на дорожное покрытие;

3) социальный фактор – несправедливость при уплате транспортного налога выражается в одинаковой величине отчислений вне зависимости от степени использования транспортного средства; налоговая нагрузка оказывает большее воздействие на средний класс, так как в основном используют поддержанные иномарки с большим объёмом двигателя, также же автомобилисты на Крайнем Севере вынуждены использовать внедорожники с мощными двигателями;

4) административный фактор – невысокая собираемость транспортного налога, тем более в части физических лиц, говорит о неэффективности существующей модели налогообложения и низком качестве налогового администрирования.

Согласно официальным данным, собираемость налога в различных областях и регионах колеблется от 50 – 60% до 80 – 90%. Лишь 20% транспортного налога приходится на юридических лиц. Подавляющий объём недоимки приходится на физических лиц и составляет 99% [3].

Проанализировав зарубежные модели налогообложения транспортных средств, можно сделать вывод, что существует необходимость включения данного налога в стоимость топлива. Преимущества от данного изменения будут выражаться в следующем:

- 1) обеспечивается собираемость налога в 100% размере;
- 2) учитывается экологическая составляющая по контролю за влиянием выбросов на окружающую среду: кто больше использует автомобиль, тот больше загрязняет окружающую среду;
- 3) учитывается влияние транспортных средств на состояние дорожного покрытия;
- 4) происходит соблюдение принципа «кто больше ездит, тот больше платит», в список следует включить инвалидов 1 и 2 группы.

Однако, не нужно забывать о льготах для определённых категорий граждан и юридических лиц. Они могут представлять собой возврат денежных средств из бюджета налогоплательщику в размере переплаты по налогу.

Таким образом, применение опыта механизма исчисления и уплаты транспортного налога в зарубежных странах, может помочь скорректировать модель налогообложения в РФ.

Список литературы

1. Зверева Т.В. Вопросы эффективности предоставления налоговых льгот по местным налогам // Инновационное развитие экономики. – Йошкар-Ола: ООО ИПФ СТРИНГ. № 4 (21). 2016. С. 198-202.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" Ст. 358 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018).
3. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 503 с.
4. Транспортный налог в Украине и мире / Lidernews: новости, экономика, политика, публикации, 2014.

© М.В. Полинская, Т.В. Метельская, 2018

СТРАХОВАНИЕ

УДК 368.027

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В НАКОПЛЕНИИ КОММУНИКАЦИОННОГО КАПИТАЛА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

ЦВЕТКОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА

к.э.н., доцент

Московский Государственный институт международных отношений Министерства иностранных дел МИД РФ

Аннотация: рассматривается роль информационных социальных и прагматических коммуникаций в процессе финансового обмена страховщика и страхователя; вводится понятие капитала коммуникаций как ресурса, обеспечивающего создание стоимости страховой услуги; анализируются факторы формирования приверженности потребителя страхованию, как базы развития страховой отрасли, а также показывается преобладающая роль региональных страховых компаний в этом процессе.

Ключевые слова: коммуникации, капитал коммуникаций, факторы приверженности, рациональные и эмоциональные составляющие приверженности.

THE ROLE OF REGIONAL INSURANCE COMPANIES IN THE ACCUMULATION OF COMMUNICATION CAPITAL IN THE INSURANCE MARKET

Tsvetkova Lyudmila Ivanovna

Abstract: the article considers the role of information social and pragmatic communications in the process of financial exchange of the insurer and the policyholder; introduces the concept of communication capital as a resource that provides for the creation of the cost of insurance services; analyzes the factors of formation of consumer commitment to insurance as a basis for the development of the insurance industry, and shows the prevailing role of regional insurance companies in this process.

Key words: communications, communication capital, commitment factors, rational and emotional components of commitment.

Оценка необходимости установления страховщиком коммуникаций на страховом рынке должна проводиться с учетом его посреднической функции. В процессе ее выполнения страховая компания устанавливает и использует связи с акционерами-инвесторами при формировании экономического капитала и с потребителями страховых услуг при формировании страхового капитала.

Роль потребителей страховой услуги в страховом бизнесе уникальна, поскольку она предоставляется участникам страхования за счет капитала, аккумулированного из их же средств. Поэтому первоочередной задачей страховщика в процессе обращения производимых им услуг на рынке является анализ характера объема и качества необходимых для этого коммуникаций, устанавливаемых со страхователями.

Согласно Э. Пэйну, «генерация добавочной стоимости может происходить только при эффективном и взаимовыгодном обмене ценностями между клиентом и компанией» [1, с. 113]. В отношении страхования – это обмен страховой премией от страхователя взамен страховых выплат от страховщика. Этот ценностный обмен не может производиться без обмена информационного, поскольку, «не зная бродя не сунешься в воду». В социальной философии под коммуникацией «понимается тип взаимодействия между людьми, предполагающий информационный обмен» [2, с. 128], то есть информационный обмен является базой для прочих обменов между субъектами: финансовых или материальных.

В качестве основы обмена между участникам любого рынка лежит позитивная оценка его результатов, получаемая на основании информации, получаемой в процессе информационных коммуникаций. В оценке позитивной функции информационных социальных коммуникаций автор согласен с мнением Д.Ю. Гуляева, что их позитивная функция - формировать и развивать комплекс знаний и навыков взаимоотношений людей, повышать культуру их общения, и делать его бесконфликтным. Однако в процессе совместной деятельности коммуникации приобретают и прагматическую функцию, «которая регламентирует и корректирует деятельность участников акта коммуникации для достижения целей и результатов взаимодействия» [3, с. 274-280]. Это означает, что обмен материальными и финансовыми ценностями в процессе экономической деятельности предполагает предварительное вступление участников этой деятельности в прагматические информационные коммуникации, организующие такой обмен.

Еще раз подчеркнем, что установленные социальные и прагматические коммуникации являются неременным условием последующего материального и финансового обмена их участников. Поскольку такой обмен участников рынка, заинтересованных в создании стоимости, имеет целью извлечение прибыли, то можно сказать, что позитивные коммуникации участвуют в производстве стоимости, то есть фактически выполняют функции коммуникационного капитала или капитала коммуникаций. Для страховой компании наличие коммуникационного капитала в конечном итоге участвует в ее маркетинговой капитализации, то есть приращении рыночной стоимости благодаря успешному применению различных форм нематериального капитала.

Может быть, в сфере промышленного производства роль включения в создание стоимости коммуникационного капитала и не столь значительна, но в сфере страховых услуг ее сложно переоценить. Хотя капитал социальных коммуникаций прямо не сводится к страховому или экономическому, в страховании он не является независимым от него, поскольку именно способность страховщика к качественному выполнению своих обязательств, то есть достаточность экономического и страхового капитала, является одним из условий возникновения коммуникаций с потребителями услуг страховщика.

Взаимообразно именно капитал социальных коммуникаций обеспечивает мультипликативный рост капитала страховщика, обеспечивающего их возникновение [4, с. 60-74], то есть рост его рыночной доли и страхового портфеля, как основы финансовой устойчивости и интенсивного развития.

Побудительный мотив прагматических социальных коммуникаций к реальному обмену является доказательством их эффективности. Такая эффективность, по мнению Е.Ю. Гончарук, является следствием положительной оценки следующих коммуникационных характеристик [5, с. 30-33]:

- демонстрации инициатором заинтересованности в налаживании коммуникаций;
- демонстрация его лояльности;
- однозначность подачи им информации;
- полезность полученной информации;
- достоверность информации.

Коммуникации осуществляются только между мыслящими личностями, поскольку только личность способна принимать решения о последующем материальном или финансовом обмене в случае положительной оценки предшествующих этому обмену информационных связей [6, с. 300-350]. Каждая личность стремится к гарантированно положительным коммуникациям и избегает отрицательных, поэтому помимо предметности информации важна оценка их эмоциональных характеристик: лояльности и заинтересованности. Безусловно, в коммуникациях страховщика со страхователем важнейшей харак-

теристикой является оценка страхователем результата полученной информации как достоверной.

Последующий материальный обмен осуществляется на основании решения, обеспеченного положительными коммуникациями. Если информационный обмен между представителем страховщика и страхователем будет оценен его участниками как положительный, он обеспечит заключение договора страхования по принятию обязательств по страховым выплатам в обмен на уплаченные страховые премии.

Моменты аккумулирования полученных премий в страховой капитал и обеспечения за его счет принятых обязательств по страховому договору разделены во времени. То есть страхователи оплачивают страховую услугу существенно ранее, чем получают возможность проверить надежность приобретенных страховых гарантий. Это разделение во времени требует создания особой атмосферы в отношениях поставщика и потребителя страховой услуги: атмосферы доверия и взаимной заинтересованности в решении возникающих проблем. Эта атмосфера обеспечивает страхователю уверенность в том, что оплаченная им услуга примет при необходимости форму страховой выплаты. В отсутствие такой уверенности, создаваемой в процессе коммуникаций со страхователями, реальными или потенциальными, страховщик не станет обладателем достаточного объема страхового капитала, без которого не сможет производить страховые услуги.

При этом имеет место рекурсивное свойство сделанного вывода – социальные коммуникации должны носить прагматический характер, что обеспечивается актами финансового обмена, на который рассчитывают стороны. А это значит, что у страховщика будет достаточный объем страхового и экономического капитала, за счет которых выполняются страховые обязательства, а у страхователя выbranной ниши потребительского спроса – это достаточная покупательная способность за счет которой будет оплачена страховая услуга.

Анализируя возможности оценки наличия капитала положительных коммуникация, можно сказать, следуя П. Бурдые, что этот капитал является символическим, т.е. его наличие подтверждается актом узнавания [4, с. 60-74]. Он проявляется в репутации компании, а институализируется в виде рейтингов, номинаций и т.п., демонстрируя наличие однородного характера положительных коммуникаций у массы коммуницирующих со страховщиком потребителей страхования. Репутация как форма проявления положительного капитала коммуникаций, в научном обороте обозначаемая как «репутационный капитал», имеет достаточную теоретическую разработанность [8, с. 96]. Этой проблеме посвящены работы П. Бурдые [8], Г. Даулинга [9], Дж. Коулмана [10], Ф.В. Малахова [11]. Несмотря на определенную универсальность понятия капитала положительных коммуникаций, его место в структуре факторов производства варьируется в широких пределах, в зависимости от влияния на производственные отношения. В страховых экономических отношениях этот капитал играет существенную роль, поскольку страховая услуга носит вероятностный характер и не гарантирует ни факта, ни размера выплат. Поэтому «накопленный» потенциал взаимного доверия оказывает непосредственное влияние как на объем, так и на эффективность бизнеса, поскольку обеспечивает накопление страхового капитала, за счет которого и обеспечивается проданная услуга. Это подтверждает роль положительных коммуникаций в страховании как фактора производства. Гарантия положительных коммуникаций обеспечивает возможность страховой деятельности как таковой.

При этом очевидно, что узнаваемость страховой компании и оценка гарантированности выполнения ею своих обязательств предполагает, что страхователь уверен в заинтересованности положительного имиджа компании в его глазах. Страхователь, передавая свой финансовый капитал в руки страховщика должен быть уверен, что его потери будут восприняты как потери частного лица, а его страховой интерес будет воспринят как индивидуальный, а не как один из многих, не имеющий в отдельности принципиального значения. То есть страхователь желает быть узнаваемым страховщиком не в меньшей степени, чем страховщик – страхователем, ибо от именно от его доверия зависит начало страховых отношений. Такой индивидуальный подход, работа со страхователем с учетом характеристик его личности не может быть отменен никакими средствами автоматизации.

Безусловно, сегодня у подавляющего большинства компаний нет возможности создавать уникальные предложения для каждого клиента, но это никак не понижает значимость инициализации про-

цесса привлечения его к взаимовыгодному, долгосрочному общению со страховщиком, приверженности этому общению.

Существуют следующие определения приверженности покупателей, (табл.1.) систематизированные К.В. Кирилловой [12, с.74-79].

Таблица 1

Определения понятия «приверженность покупателя» [12]

Определение	Автор
Положительное отношение и постоянство в обращении к услугам одной и той же компании ⁵ .	Н. С. Носова
Мера приверженности потребителя к определенной торговой марке (организации)	Е. П. Голубков
Возникающее по отношению к вам чувство, побуждающее людей отдавать свои деньги именно за ваши товары или услуги ⁷	Дж. Хойер
Глубокая решимость постоянно покупать определенный, под одним и тем же брендом (брендами) продукт / услугу, независимо от ситуации и рекламы других брендов ⁸	Р. Оливер
Результат психологического контракта между брендом и потребителем ⁹	Д. Дирлав

В профессиональной литературе кроме такого разграничения приверженности по типам можно встретить разделение на рациональные и эмоциональные источники приверженности, систематизацию которых провел А.М. Шуллер (табл.2), при этом их совокупность обеспечивает полную, то есть абсолютную приверженность [13, с. 207].

Таблица 2

Структура факторов приверженности страхователей [13]

Абсолютная приверженность					
Рациональные источники приверженности			Эмоциональные источники приверженности		
Оценка периода времени на общение с ответственным лицом страховщика	Анализ альтернативных предложений	Оценка риска, предлагаемого на страхование	Обстоятельства, предшествующие приобретению страхового полиса	Восприятие компании в связи с личными впечатлениями	Приверженность на основе социального влияния

Источником абсолютной лояльности или приверженности страхователей, является личный опыт или освоенная информация, которую лицо, принимающее решение о приобретении страхового полиса, считает справедливой. В случае отсутствия такого опыта или информации, приверженность страхователя не может возникнуть, хотя бы по причине отсутствия представлений о наличии предмета приверженности. То есть рациональные источники приверженности страхователя позволяют ему сделать вывод о том, что страховщик знает его, он узнаваемый клиент.

К числу рационально оцениваемых при общении со страховщиком обстоятельств, от которых зависит приобретение страхового полиса, относятся следующие.

1. Оценка затрачиваемого времени на общение с ответственным лицом страховщика тем негативнее, чем больше времени потребуется для организации встречи с ним. То есть важна не только шаговая доступность до агентства или дополнительного офиса страховщика, но и возможность контактов с представителями Центрального офиса и комфорт при контакте с его работниками, ассоциирующимися с главными управленцами. Если доступ не затруднен, страхователь осознает себя как значимое, узнаваемое лицо для страховой компании.

2. Приверженность на основе анализа альтернативных предложений предполагает, по крайней мере, наличие спектра таких предложений. Он может быть связан либо с разнообразием страховых интересов покупателя, либо с различием условий страхового договора для обеспечения аналогичных страховых интересов. И то и другое предполагает глубокую информированность страховщика об обстоятельствах рисков страхователя, близость к этим обстоятельствам и их понимание.

3. Приверженность на основе оценки риска, предлагаемого на страхование, обеспечивается формированием у страхователя мнения о:

- наличия такого риска;
- последствий его реализации;
- Приверженность на основе оценки риска, предлагаемого на страхование

Все эти аспекты информированности страхователя о предлагаемом страховании также предполагают, что страховщик изучил специфику рисков обстоятельств страхователя, а также уровень его покупательской способности.

Можно сделать вывод, что все эти три аспекта формирования рациональной лояльности требуют от страховщика весьма значительных затрат на исследование предполагаемой ниши потребительского спроса. Для борьбы за приверженность потребителей в российских регионах федеральному страховщику потребуются изучение особенностей страховых интересов региональных и социальных особенностей клиентских групп во всем множестве регионов России, в которых представлены их филиалы, что связано со значительными финансовыми и временными затратами. При этом капиталотдача в виде роста собираемых страховых премий не удовлетворит акционеров федеральных страховщиков. Действительно, незначительность стоимости региональных страховых рисков определяется относительно дешевыми имущественными интересами региональных экономических агентов [14,15]. Кроме того, крупные Федеральные страховщики в условиях любых рисков потрясений являются наименее кризисо-устойчивыми, что порождает опыт недоверия к тем из них, чьи филиалы в период кризисных потрясений обманывали ожидания своих потребителей [16].

Отсюда логичным представляется вывод, что необходимость развития системы регионального страхования является безальтернативной для решения задачи повышения приверженности страхователей своим страховщикам.

Если перейти к показателям эмоциональной составляющей приверженности, то в числе компонент, которые обеспечивают узнаваемость страховщика для страхователя можно назвать следующие.

1. Приверженность на основании обстоятельств, предшествующих приобретению страхового полиса базируется на впечатлениях, связанных с деятельностью страховщика вне ситуации, порожденной страховыми интересами. Это личное или опосредованное знакомство с сотрудниками или руководителями компании, общность пройденных обстоятельств или жизненных ситуаций. Такие условия «личных знакомств» возможны в условиях небольших городов или населенных пунктов со скромной численностью населения.

2. Приверженность на основании восприятия компании в связи с личными впечатлениями о компании как о доступном и честном страховщике. При этом удовлетворенность исполнением страховых обязательств связывается с позитивным отношением к страхователю при урегулировании убытков, личной заинтересованностью и отсутствием синдрома «врага, добивающегося незаслуженной дани».

3. Приверженность на основе социального влияния связана с ассоциацией наличия страхового полиса как общепризнанного показателя успешного и цивилизованного человека. При этом сведения о наличии полиса у экономического агента должны предполагать наличие у него широкой сети знакомств

и общения как правило сопровождает жизнь небольших городов и городков, тогда как в мегаполисе люди все чаще пренебрегают личными коммуникациями.

Поскольку все перечисленные эмоциональные составляющие формирования приверженности потребителя страховых услуг страховщику наилучшим образом формируются при отношении к страховщику как «своему», «знакомому», «местному», то справедливо будет предположение, что региональные страховщики являются наилучшими участниками процесса формирования приверженности потребителя к страхованию в целом. Именно поэтому в странах Европы так развита сеть региональных страховщиков со страховым портфелем, созданным из договоров с экономическими агентами небольших городков. Так в Германии из 2250 местных страховщиков, обирающих менее 4% от всего объема страховых премий; на страховом рынке Франции, несмотря на традиционное жесткое государственное законодательство (дилижанс) из 650 страховых компаний 55,2% учреждены местными инвесторами [17].

Как известно, действия регуляторов по повышению капитализации страховщиков привели к резкому сокращению регионального рынка, что чрезвычайно негативно сказалось на процессе формирования приверженности страхователей не только местным страховщикам, но и страхованию вообще. Серия банкротств или поглощений региональных компаний крупными монополистами привела к отторжению страхования, существующего не в лучших институциональных условиях. По мнению Н. В. Кирилловой, высказанному еще до массивного сокращения числа российских страховщиков: «У потребителей страховых услуг нет понимания возможностей и перспектив страховых компаний и страхования как такового» [18, с. 48]. Названный автор предрекал ухудшение страховых условий вследствие процесса сжатия регионального страхового рынка в связи с возможным изменением страховой политики страховщиком, поглотившим регионального. Кроме того, запрет на формирование филиалами федеральных страховщиков своего финансового результата значительно повышают рискованный статус страхователя: затягивание и снижение добросовестности процесса урегулирования убытков в связи с территориальной удаленностью от головной компании, повышающей издержки потребителей в процессах такого урегулирования; а также рост, информационных рисков в результате усложнения систем, использования интернет-технологий. Кроме того, как указывает профессор Н.В. Кириллова, «отягощение процедур урегулирования становится результатом повышения временных и финансовых затрат на реорганизацию региональных сетей» [18, с.52]. Кроме того, изменение состава акционеров при выполнении требований по увеличению уставного капитала может ухудшить условий потребителей в случае смены страховой политики и стратегии.

В настоящий момент страховой рынок находится в ожидании имплементации в страховое законодательство стандарта платежеспособности Solvency II. Имеет смысл проведение анализа на соответствие уровня платежеспособности региональных страховщиков, действовавших накануне 2012 г., до введения требований по увеличению Уставного фонда этому стандарту платежеспособности

Для проведения анализа были отобраны региональные компании, утратившие лицензии после введения новых требований: «Инкасстрах» (Самара), «Магистраль» (Нижний Новгород); «ЗапСибЖасо» (Новосибирск), «Диалог» (Нижний Новгород), «АкБарс» (Казань). Расчеты проведены на основании данных о премиях (табл.3) и резервах заявленных убытках (табл.4). Анализировалась платежеспособность по риску «премий и резервов» в соответствии со стандартной формулой Solvency II. (табл. 5). При расчетах использованы данные таблицы 4.1 «Стандартные дисперсии по линиям бизнеса для расчета риска премий и резервов» [19, с.9) и таблицы 4.2. [19, с.11]. Результаты расчетов представлены ниже.

Согласно пункту 3 статьи 25 Закона № 4015-1, действие которого распространялось на страховщиков вплоть до 2012, эти компании, занимающиеся рискованными личными и имущественными видами страхования, должны были обладать минимальным свободным от обязательств оплаченным капиталом в сумме 30 млн. руб. В соответствии с терминологией Solvency II это требования к минимальному размеру капитала MCR, сверх которого страховщик должен обладать капиталом для покрытия рисков недостаточности активов в покрытие страховых резервов.

Как видно из расчетов, только одна компания из представленных, не соответствовала требованию наличия акционерного капитала в размере 30 млн. руб. сверх необходимого капитала SCR. То есть, без повышения минимального размера уставного капитал представленные региональные стра-

ховщики в основном обладали капиталом для покрытия риска недостаточности страховых резервов, то есть финансовой устойчивостью по стандарту Solvency II.

Таблица 3

Премии по видам страхования на конец 2010 г. [20]

Наименование	Город	Премии (тыс.руб.)			
		По страхованию КАСКО	От огня	Гражданской ответственности	От несчастного случая
Инкасстрах	Самара	6205	551	1574	914
Магистраль	Нижний Новгород	758	390	11830	156
ЗапСиб Жасо	Новосибирск	7970	123	10796	44
Диалог	Нижний Новгород		4398	81	26
АкБарс - страхование	Казань	4163	495	18	131

Таблица 4

Заявленные убытки по видам страхования на конец 2010 года [20]

Наименование	Город	Резервы (тыс.руб)			
		По страхованию КАСКО	От огня	Гражданской ответственности	От несчастного случая
Инкасстрах	Самара	3151	0	872	349
Магистраль	Нижний Новгород	278	58	3893	10
ЗапСиб Жасо	Новосибирск	1151	0	2764	2
Диалог	Нижний Новгород		1485	81	21
АкБарс - страхование	Казань	5309	91		

Таблица 5

Расчет необходимого регуляторного гарантийного капитала SCR

Наименование	Город	Уставный капитал (тыс.руб.)	Необходимый регуляторный капитал SCR (тыс.руб)
Инкасстрах	Самара	250000	1122,629
Магистраль	Нижний Новгород	30362,7	1122,629
ЗапСиб Жасо	Новосибирск	235807,5	2503,398
Диалог	Нижний Новгород	340280,0	652,457
АкБарс - страхование	Казань	130000,0	332,4285

Источник: рассчитано автором.

Это означает, что разрушение коммуникаций региональных страховщиков со своими страхователями и создание на страховом рынке ситуации неуверенности в связи с требованием по всеобщему увеличению уставного вряд ли можно признать обоснованным. Был и остается необходимым поиск особых подходов к управлению финансовой устойчивостью региональных страховых компаний, учитывая их ориентацию на ограниченные местные рынки.

Список литературы

1. Пэйн Э. Руководство по CRM: Путь к совершенствованию менеджмента клиентов. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 384 с.
2. Социальная философия : словарь / сост. и ред. В.Е. Кемеров, Т.Х. Керимов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Академический проспект ; Екатеринбург : Деловая книга, 2006.
3. Д.Ю. Гуляев. Коммуникация как тип социальной связи: к вопросу о теоретической идентификации. // Вестник ВГУ, серия: лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2008. - №3. - С.274-280.
4. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. – Том 3. – № 5. – 2002. – С. 60–74.
5. Е. Ю. Гончарук. Анализ коммуникации по степени ее эффективности. // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 26 (355). Филология. Искусствоведение. Вып. 93. С. 30–33.
6. Крылов А. Н. Коммуникационный менеджмент. Теория и практика взаимодействия бизнеса и общества. 2-е изд. – М.: Издательство «ИКАР», 2015. -352 С.
7. Алексеева Е.П. Репутационный капитал современной российской компании как форма социального капитала // Политика и общество. – 2012. – № 2. – С. 96.
8. Бурдые П. Социология политики – М.: Sociologos, 1993. — 336 с.
9. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Пер. с англ. – М.: ИМИДЖ-Контакт, 2003.
10. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. - С.122-139.
11. Малахов Ф.В. Управление процессом формирования и развития репутации современной российской организации. – М., 2009.
12. К. В. Кириллова. Лояльность клиентов и ее роль в условиях высокой конкуренции. //Дискуссия, журнал научных публикаций. № 5-6 (35-36) - 2013. С.74-79.
13. Schüller, A. M. Kunden auf der Flucht? Wie Sieloyale Kunden gewinnen und halten – Zürich: OrellFüssli Verlag AG, 2011, p. 207.
14. Лайков А.Ю. Учитывать интересы российских страхователей // Финансы. № 6. 2002;
15. А.Ю. Лайков Перспективы страхового бизнеса в России в условиях действия системных ограничений. //Информационный портал «Страхование сегодня» [электронный ресурс]// URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/27> (дата последнего обращения 09.12.2017).
16. Лайков А.Ю. Внутренние риски российской системы страхования. Информационный портал «Страхование сегодня» [электронный ресурс]//URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/1113> (дата последнего обращения 09.12.2017).
17. Страхование в зарубежных странах (ФРГ, ФРАНЦИЯ) [электронный ресурс]// URL: <https://megalektsii.ru/s45143t6.html> (дата последнего обращения 09.12.2017).
18. Н. В. Кириллова. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса. // Вестник Финансового университета. - №1. – 2013. –С. 46- 56.
19. Standard Deviations by Line of Business – Premium and Reserve Risk (Updated Dec 2011) // Solvency II Standard Formula and NAIC Risk-Based Capital (RBC). Report 3 of the CAS Risk-Based Capital (RBC) Research Working Parties Issued by the RBC Dependencies and Calibration Working Party (DCWP) // Casualty Actuarial Society E-Forum, Fall 2012-Volume 2. – 38 P.
20. Информационный портал «Страхование сегодня», раздел «Страховая статистика» [электронный ресурс]//URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/>(дата последнего обращения 09.02.2018).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 330

ОРГАНИЗАЦИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

НОВРУЗОВ САМИР САРДАР ,

Магистр -2-ой курс
Бакинский Государственный Университет,
Факультет, Международные отношения и экономика,
Кафедра, Международные экономические отношения

Аннотация: В статье были изложены современные тенденции развития биржевой торговли, а также структура организации биржевой торговли. В этой статье рассказано об участниках бирж и их функции. Были также раскрыты правила и законы биржевой торговли.

Ключевые слова: биржа, брокер, торговля, сделки.

ORGANIZATION OF EXCHANGE TRADE

Novruzov Samir Sardar,

Abstract: The article described current trends in the development of exchange trade, as well as the structure of the organization of exchange trade. This article describes the exchange participants and their functions. Rules and laws of exchange trade were also disclosed.

Key words: exchange, broker, trade, transactions.

В настоящее время в мире насчитывается примерно 150 товарных бирж, на которых торгуется около 70 видов товаров, в число которых входят сельскохозяйственное и энергетическое сырье, металлы и некоторые другие виды промышленного сырья.

Операции на биржах, международные торги, а также аукционы являются главными из так называемых состязательных форм международной торговли. Среди биржевых товаров большую часть составляют сельскохозяйственные, а ведущими являются нефть и нефтепродукты, драгоценные и цветные металлы. Через товарные биржи проходит от 5 до 20% мировой торговли соответствующими биржевыми товарами.

Современный биржевой рынок состоит из двух взаимосвязанных секторов - рынка реального товара и фьючерсной биржи. Если в первом секторе сделки заключаются путем подписания контракта на конкретные партии биржевого товара, то во втором - на полностью унифицированные контракты товара стандартного количества. При этом если в первом случае решается преимущественно задача сбыта или приобретения конкретного сорта товара с определенным сроком поставки и на подходящих условиях, то во втором происходит выявление и установление уровня цен, а также страхование от рисков неблагоприятных изменений цен. Среднегодовой объем фьючерсных сделок с товарами превышает 5 трлн долл. Кроме того, на фьючерсных биржах активно ведется торговля валютой, ипотекой и другими финансовыми инструментами.

Участниками биржевой торговли являются члены товарной биржи и посетители биржевых торгов. Постоянные посетители биржевых торгов не участвуют в формировании уставного капитала и в органах управления биржи; право на участие в биржевых торгах предоставляется им за плату на срок не более 3 лет.

Общее число постоянных посетителей не должно превышать 30% от числа членов биржи.

В биржевых торгах могут участвовать на платной основе также разовые посетители. Но их воз-

возможности весьма ограничены, поскольку им предоставляется право совершать только простые биржевые сделки с товаром, имеющимся в наличии. Разовые посетители заключают биржевые сделки от своего имени и за свой счет без привлечения биржевых посредников.

Наибольшие возможности участия в биржевых торгах имеют учредители товарной биржи, которые могут обладать особыми льготными правами. За ними следуют полные члены товарной биржи, участвующие в торгах любыми видами товаров во всех отделах (секциях) биржи, и неполные члены товарной биржи, участвующие в торговле одним видом товара в соответствующем отделе (секции). Затем следуют постоянные посетители, получающие право участия в биржевой торговле на определенный период времени. Наконец, замыкают перечень участников биржевых торгов разовые посетители, которые могут появляться на бирже нерегулярно и самостоятельно совершать только сделки на реальный (имеющийся в наличии) товар.

Большинство сделок может заключаться только через специальных посредников - биржевых брокеров. На товарной бирже в качестве самостоятельных юридических лиц работают брокерские фирмы, их филиалы, именуемые брокерскими конторами, а также независимые брокеры, являющиеся индивидуальными предпринимателями. Брокеров следует отличать от биржевых маклеров, которые являются служащими (работниками) биржи; их деятельность определяется должностными инструкциями, и они не вправе совершать сделки для себя лично или для клиентов.

Взаимоотношения биржевого брокера и клиента основаны на гражданско-правовом договоре. Если брокер действует от имени и за счет клиента, то между ними заключается договор поручения, если же брокер действует от своего имени и за счет клиента, целесообразно оформлять договор комиссии либо агентирования. Но брокеры могут работать также от имени клиента и за свой счет. В этом случае ни одна модель посреднического договора, предусмотренного Гражданским кодексом РФ, не подходит, поэтому в подобных случаях взаимоотношения брокера и клиента нередко оформляются специальным договором на брокерское обслуживание, условия которого могут регламентироваться самой товарной биржей.

Итак, почти все биржевые сделки заключаются через биржевых брокеров, которые ведут учет заключенных сделок, а также хранят информацию о них в течение 5 лет. Единственное исключение - сделки с реальным товаром (имеющимся в наличии на бирже), которые участники биржевых торгов вправе совершать самостоятельно от своего имени. Однако иностранные юридические и физические лица участвуют в торговле только через биржевых брокеров по всем видам сделок, включая простые сделки с реальным товаром.

В Законе о товарных биржах и биржевой торговле предусмотрен еще один вид биржевого посредничества - деятельность биржевых дилеров, которые в биржевой торговле действуют от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи товара на бирже. Это весьма неточная формулировка, поскольку в дилерской деятельности преобладает не посредничество, а самостоятельная торговля с целью перепродажи товаров. Дилеров можно охарактеризовать в определенном смысле как биржевых "спекулянтов", так как они представляют только свои собственные интересы.

Биржевая сделка - это зарегистрированный биржей договор, заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов. Биржевые сделки никогда не совершаются от имени и за счет биржи, поэтому ответственность за их неисполнение или ненадлежащее исполнение несет сторона по сделке, а не биржа или биржевой посредник (брокер). Биржевым товаром является не изъятый из оборота товар определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт или коносамент на товар. Биржевым товаром не могут быть недвижимость и объекты интеллектуальной собственности.

Поскольку биржевым товаром считается и коносамент на товар, то предметом биржевой сделки может быть "товар в пути".

Законодательство выделяет особенности торговли, общие для всех товарных бирж. Наряду с ними каждой бирже присущи свои особенности. Они детерминированы прежде всего тем, что биржа, организуя оптовую торговлю, вправе уточнять содержащиеся в законодательстве общие нормы с учетом конкретных условий торговли на данной бирже.

Кроме того, биржа может устанавливать свои оригинальные правила, которые неизвестны законам и иным нормативным правовым актам.

2. Рассмотрим сначала общие особенности.

А) Они начинают просматриваться уже с товара, который может быть предметом биржевой торговли. Биржевой товар — это взятый из оборота товар определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт и коносамент на указанный товар, допущенный в установленном порядке биржей к биржевой торговле. Он заменимый, определяется не индивидуальными, а родовыми признаками, ему свойственны массовость, делимость, взаимозаменяемость, введение стандартизации. Все это предоставляет неограниченные возможности вести торговлю по образцам, эталонам, описаниям, сводить товар в биржевые единицы — лоты (партии однородного товара). Согласно Закону "О товарных биржах и биржевой торговле" не могут быть биржевым товаром недвижимое имущество и объекты интеллектуальной собственности, что значительно затруднило работу многих российских бирж, специализировавшихся на торговле такого рода товарами.

Б) Общие особенности имеют и биржевые сделки. Биржевой сделкой является договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевой торговли. В целом правовая природа биржевых сделок та же, что и сделок, заключаемых вне товарных бирж. Суть же особенностей сводится к следующему. Биржевые сделки не бывают односторонними, а во всех случаях имеют форму гражданско-правового договора (соглашения). Биржевой договор типовой, сродни договору присоединения, разрабатывается самой товарной биржей. В нем заранее изложено большинство условий. Остаются незаполненными всего несколько пунктов: имя (наименование) покупателя, количество проданного товара и его цена. На оформление такого договора хватает нескольких десятков секунд.

Заключаются сделки только на биржевых собраниях в ходе биржевых торгов. Биржевое собрание — организованная встреча членов биржи, на которой выявляется спрос и предложение на биржевые товары и заключаются сделки между участниками собрания непосредственно или через посредников. Предметом сделки является биржевой товар (см. выше п. 2). Сторонами ее могут выступать лишь участники биржевой торговли. Биржевые сделки нельзя совершать от имени и за счет биржи. Введена обязательная регистрация биржевых сделок. Порядок регистрации и оформления биржевых сделок устанавливает биржа.

Сделки, совершенные на бирже, но не соответствующие вышеперечисленным требованиям, не являются биржевыми. Гарантии биржи на такие сделки не распространяются. Биржа вправе применять санкции к участникам биржевой торговли, совершающим небиржевые сделки на данной бирже.

В Законе о товарных биржах дан перечень наиболее типичных сделок, совершаемых на товарной бирже, и раскрыта их сущность. Всего выделено четыре вида биржевых сделок. Первый вид — сделки, связанные с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара. Второй — форвардные сделки по взаимной передаче прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки. Третий — фьючерсные сделки по взаимной передаче прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара. Четвертый — опционные сделки, связанные с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара. Приведенный перечень видов сделок не является исчерпывающим. Биржи в своих внутренних документах могут предусмотреть совершение также иных сделок в отношении биржевого товара, контрактов или прав.

Законодательная характеристика биржевых сделок позволяет свести их в две крупные группы. Одну составляют сделки, которые совершаются с реальным товаром. Фигурирующий в них товар уже произведен, имеется в наличии и хранится в определенном месте или находится "в пути". Поэтому имеется возможность исполнить такую сделку сразу после ее заключения и по фиксированной в ней цене. К другой группе относятся сделки, заключаемые при отсутствии реального товара. Подлежащий передаче товар еще не изготовлен или продавцу предстоит его приобрести у других лиц.

По подсчетам специалистов, доля сделок на реальный товар постоянно снижается. Сейчас на них приходится около 5% всех биржевых сделок. Преобладают же сделки фьючерсные, которые, как

правило, заключаются не с целью покупки или продажи товара, а с целью страхования (хеджирования) сделок с наличным товаром во избежание потерь от изменения цен или получения в ходе перепродажи сделки разницы от возможного изменения цен.

В такого рода соглашениях необходимо обращать внимание на определение цены с учетом меняющейся конъюнктуры на рынке и реальность срока исполнения сделки.

Общее правило таково: исполнение договора оплачивается по цене, достигнутой соглашением сторон. Однако в случаях, предусмотренных законом, применяются цены, устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами. По соглашению сторон цены здесь устанавливаться не могут.

А каковы же юридические возможности изменить в будущем цену, определенную в договоре его сторонами? Изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке. Значит, в биржевой сделке и надлежит ее сторонам самим предусмотреть как случаи, так и условия, а коротко говоря, — механизм возможного изменения цены.

В денежном обязательстве может быть предусмотрено, что оно подлежит оплате в деньгами в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах. В этом случае подлежащая уплате денежная сумма определяется по официальному курсу соответствующей валюты или условных денежных единиц на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлены законом или соглашением сторон.

В) Наиболее ярко общие особенности биржевой торговли проявляются в субъектах, которые могут быть ее участниками. Биржевая торговля представлена весьма разнообразными участниками. Их статус неодинаков и четко определен законодательством, а также учредительными документами самой биржи. Для товарной биржи характерен непривычный для нас институт — биржевое посредничество, осуществляемое исключительно биржевыми посредниками.

Биржевое посредничество осуществляется в процессе брокерской и дилерской деятельности. Брокерская деятельность имеет три различных варианта: совершение биржевых сделок биржевым посредником от имени клиента и за его счет; от имени клиента и за свой счет; от своего имени и за счет клиента. Во всех трех вариантах в той или иной роли присутствует клиент — лицо, поручение которого выполняет брокер. Дилерская деятельность, в отличие от брокерской, одновариантна. Биржевой посредник — дилер совершает биржевые сделки от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи. Дилерская деятельность очень похожа на спекуляцию, до недавнего времени являвшуюся уголовно наказуемым деянием. Спекуляция определялась как скупка и перепродажа товаров и иных предметов с целью наживы. Отличие дилера от памятного нам спекулянта, главным образом, состоит в том, что и покупать, и перепродавать товары дилер должен в одном и том же месте — на бирже. Кстати, термин "спекуляция" широко распространен в научной литературе при описании биржевой торговли.

Под биржевыми посредниками понимаются три различных субъекта: брокерские фирмы — организации со статусом юридического лица; брокерские конторы — филиалы или другие обособленные подразделения юридических лиц, имеющие отдельный баланс и расчетный счет; независимые брокеры — физические лица, зарегистрированные в установленном порядке как индивидуальные предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица.

Непосредственными участниками биржевой торговли являются, прежде всего, члены товарной биржи — учредители и другие члены биржи, выступающие при этом в двух различных качествах. Во-первых, как брокерские фирмы или независимые брокеры. Это позволяет им проводить в биржевой торговле как дилерскую деятельность (осуществлять биржевую торговлю непосредственно от своего имени и за свой счет), так и брокерскую (осуществлять биржевую торговлю от имени клиента и за его счет; от своего имени за счет клиента; от имени клиента за свой счет). Во-вторых, не будучи брокерскими фирмами или независимыми брокерами. В данной ситуации возможности членов биржи несколько ограничены. Они участвуют в биржевой торговле: непосредственно от своего имени — только при торговле реальным товаром, исключительно за свой счет, без права на биржевое посредничество; через организуемые ими брокерские конторы; на договорной основе с брокерскими фирмами, брокерски-

ми конторами и независимыми брокерами, осуществляющими свою деятельность на данной бирже.

Участие членов биржи в биржевой торговле строго персонифицировано. Уступка права на участие в биржевой торговле без передачи или продажи свидетельств (титулов) собственности на долю уставного капитала и прав на участие в управлении биржей не допускается, за исключением случаев, предусмотренных законом. В порядке такого исключения члены биржи, в частности, могут сдавать в аренду (уступать на определенный договором срок) свое право на участие в биржевой торговле. Но уступать свое право они могут только одному юридическому или физическому лицу. Соответствующий договор подлежит регистрации на бирже. Субаренда (переуступка) прав на участие в биржевой торговле не допускается.

Кроме членов биржи в биржевой торговле участвуют посетители биржевых торгов. К ним относятся юридические и физические лица — не члены биржи, имеющие в соответствии с учредительными документами биржи право на совершение биржевых сделок. Посетители могут быть постоянными и разовыми. С разовыми посетителями биржевых торгов все просто. Они имеют право на совершение сделок только на реальный товар, от своего имени и за свой счет. Иначе обстоит дело с постоянными посетителями, которые, как правило, бывают брокерскими фирмами, брокерскими конторами или независимыми брокерами. Они вправе осуществлять биржевое посредничество в порядке и на условиях, установленных для членов биржи. В отношении них установлены лишь некоторые ограничения. Число постоянных посетителей не должно превышать 30% от общего числа членов биржи. Постоянные посетители не участвуют в формировании уставного капитала и управлении биржей. За право участия в биржевой торговле они обязаны вносить плату в размере, определенном биржей. Не допускается предоставление постоянному посетителю права на участие в биржевых торгах на срок более трех лет.

Таким образом, идет ли речь о членах биржи или постоянных ее посетителях, на передний план выдвигается фигура биржевого посредника. Он здесь — главное действующее лицо. Например, иностранные юридические и физические лица, не являющиеся членами бирж, могут участвовать в биржевой торговле исключительно через биржевых посредников.

Отношения между биржевыми посредниками и их клиентами определяются на основе соответствующего договора. Биржа в пределах своих полномочий также может регламентировать взаимоотношения биржевых посредников и их клиентов, применять в установленном порядке санкции к биржевым посредникам, нарушающим определенные ею правила взаимоотношений биржевых посредников с их клиентами. Биржевой же посредник вправе требовать от своих клиентов внесения гарантийных взносов на свой расчетный счет, открытый в расчетном учреждении (клиринговом центре), а также предоставления прав на распоряжение этими средствами от своего имени в соответствии с данным ему поручением.

Список литературы

1. Самарин Руслан, Руководитель инвестиционно-аналитического отдела
2. Беляева О.А.. Предпринимательское право. 2-е изд.
3. Жилинский С. Э.. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): Учебник для вузов. — 3-е изд.

УДК 330

ФОНДОВАЯ БИРЖА

НОВРУЗОВ САМИР САРДАР

Магистр -2-ой курс
Бакинский Государственный Университет,
Факультет, Международные отношения и экономика,
Кафедра, Международные экономические отношения

Аннотация: В статье было рассказано о фондовой бирже. О ее задачах и ее необходимости в современном мире. А также их расположение в крупных центрах. Было рассказано о ее участниках их целях.

Ключевые слова: биржа, акции, ценные бумаги.

STOCK EXCHANGE

Novruzov Samir Sardar

Abstract: The article described the stock exchange. About his tasks and necessity in the modern world. And also their location in large centers. It was told about his participants and their goals.

Key words: stock exchange, shares, securities.

Фондовая биржа - это организационная форма рынка, на котором осуществляется торговля ценными бумагами - акциями, облигациями, обязательствам государственной казны, сертификатами, документами, связанными с движением кредитных ресурсов и валютных ценностей.

В отличие от товарных бирж, регулирующих движение товаров, фондовая биржа обеспечивает движение капитала, ведь ценные бумаги - не что иное, как различные формы его эквивалента. Ускорение движения капитала способствует повышению эффективности экономики. Это является одной из задач фондовой бирже.

Задачи фондовой биржи

- ✓ Предоставление централизованного места, где может происходить как продажа ценных бумаг их первым владельцам, так и вторичная их перепродажа;
- ✓ Выявление равновесной биржевой цены;
- ✓ Аккумуляирование временно свободных денежных средств и способствование передаче права собственности;
- ✓ Обеспечение гласности, открытости биржевых торгов;
- ✓ Обеспечение арбитража;
- ✓ Обеспечение гарантий исполнения сделок, заключенных в биржевом зале;
- ✓ Разработка этических стандартов, кодекса поведения участников биржевой торговли.

Фондовая биржа содействует приобретению на определенных условиях и на определенный срок свободных денег, привлечению средств за счет выпуска и продажи акций, облигаций и направления их на техническое обновление предприятия, его переориентацию на выпуск продукции, которая имеет самый высокий спрос. Биржа может помогать перелива капитала из одной отрасли в другую, а благодаря государственному регулированию этих процессов он может направляться в те социально важные сферы, которые больше всего в нем нуждаются.

Потребность в фондовых биржах объяснить достаточно просто. По существующим юридическим понятиям, ценную бумагу принято рассматривать как титул имущественных прав. Чтобы правильно

определить реальную стоимость подобных бумаг, регистрировать сделки по их продаже, покупке, передаче третьим лицам в качестве залогового имущества необходимы фондовые биржи.

Большая часть ценных бумаг реализуется через специально созданный институт - фондовую биржу. Во главе биржи находится Биржевой комитет, который допускает к продаже ценные бумаги после их проверки и определяет правила торговли ими. Непосредственно все операции на бирже совершают особые посредники - маклеры или брокеры, которые специализируются на определенных операциях, располагают информацией о заключаемых сделках, курсах акций и т.п. По уставу фондовых бирж посредники обычно не имеют права совершать собственные сделки, но на деле это правило редко соблюдается. В некоторых странах биржевые посредники являются государственными чиновниками (например, во Франции), в других - представителями частных фирм (например, в США, Великобритании).

Размеры обращения ценных бумаг, а также интенсивность этого процесса в настоящее время характеризуется, например, тем, что в США и Японии рыночная цена акций, котирующихся на фондовых биржах этих стран, превышает 5 трлн. долл., т.е. около 80% акций (по стоимости) за год меняют своих владельцев. Необходимо иметь в виду, что биржа - это не весь рынок ценных бумаг, помимо нее осуществляется огромный внебиржевой оборот.

Крупнейшими фондовыми биржами капиталистических стран являются биржи в Нью-Йорке (крупнейшие в мире; здесь продается 85-90% всех ценных бумаг США), Лондоне, Токио, Париже и др. В каждой стране обычно имеется своя фондовая биржа (в США их 10). Число фондовых бирж постоянно увеличивается, но главные из них по-прежнему расположены в центрах, где сосредоточен финансовый капитал.

Размеры рынка ценных бумаг отражают его роль в движении капиталов. Эта роль столь значительна, что не будет преувеличением сказать: без понимания механизмов обращения ценных бумаг невозможно проникнуть в сущность и многие процессы современного капиталистического воспроизводства.

Рынок ценных бумаг представляет собой систему, обладающую достаточно сложной, разветвленной структурой. Классификация этого рынка может быть осуществлена по различным признакам. Прежде всего следует выделить сегменты рынка в соответствии с конкретными видами ценных бумаг, находящихся в обращении. В этом отношении выделяются рынки облигаций, акций, а также ряда новых специальных видов ценных бумаг, к которым относятся конвертируемые акции, warrants, фьючерсы и опционы. Финансовые фьючерсы представляют собой стандартные срочные контракты, заключаемые между продавцом (эмитентом) и покупателем, на осуществление купли-продажи определенного финансового инструмента по заранее зафиксированным ценам в будущем. Поскольку сделки заключаются на бирже, то она дает гарантию их исполнения.

Опционы представляют также срочные контракты на определенный товар или финансовый инструмент, отличающиеся от фьючерсов тем, что они предусматривают право, а не обязанность на проведение той или иной операции, которым пользуется покупатель опциона. Операции с опционами проводятся на тех же биржах, что и сделки со срочными фьючерсными контрактами, хотя существуют и специальные биржи для опционов (например, уже упоминавшаяся Чикагская биржа опционов).

Одной из разновидностей опционов являются warrants, дающие их держателям право на приобретение тех или иных фондовых ценностей. Их отличает от опционов более продолжительный срок и тот факт, что опцион обычно выписывается на существующий актив, в то время как выполнение продавцом варранта обязательства продать, например, акции (наиболее распространенный вид варрантов) приводит к созданию нового акционерного капитала.

Рынок ценных бумаг подразделяется также на первичный рынок, на котором происходит мобилизация капитала посредством продажи новых ценных бумаг, и вторичный, на котором обращаются ранее выпущенные ценные бумаги. Наконец, совокупный рынок ценных бумаг по форме организации оборота состоит из биржевых и внебиржевых операций с ценными бумагами.

Операции фондовой биржи

Фондовая биржа представляет собой наиболее организованную часть рынка ценных бумаг. Для нее характерны унифицированные правила проведения операций с ценными бумагами.

По своему правовому статусу фондовые биржи могут являться ассоциациями (США), акционерными обществами (Великобритания, Япония) или правительственными органами, подчиненными министерству финансов (Франция). Членами биржи могут быть только специализированные на операциях с ценными бумагами биржевые (брокерские) фирмы. Ключевые позиции на крупнейших фондовых биржах обычно занимает 10-15 ведущих брокеров, каждый из которых обладает огромным собственным капиталом.

Для корпорации добиться права котировки своих акций на фондовой бирже весьма непросто. Принятие акций корпорации к котировке на Нью-Йоркской фондовой бирже, например, означает ее вступление в "высшее общество" американского бизнеса (условия принятия акций для котировки на Нью-Йоркской фондовой бирже будут рассмотрены подробно в следующей главе). Такого права добиваются лишь корпорации с первоклассной репутацией, имеющие большое число акционеров и рыночную стоимость акций, измеряемую, по крайней мере, сотнями миллионов долларов. Почетные места в числе таких элитных фирм занимают сверхкорпорации типа IBM, суммарная стоимость акций которой превышает 100 млрд. долл., или AT&T с ее почти 2 млн. акционеров.

Большая часть совершаемых на фондовой бирже операций имеет непроизводительный характер: по своему содержанию они представляют лишь перемещение стоимости (или титула стоимости) из одних рук в другие. Существует лишь одна операция фондовой биржи, которую можно рассматривать как производительную - это размещение новых ценных бумаг. В тех случаях, когда государство размещает заем или когда создается новое акционерное общество, обычно происходит инвестирование капитала, прямо или косвенно создаются стимулы для расширения сферы производства. Подобные операции влекут за собой также и усиление процессов концентрации и централизации капитала.

За день на крупнейших фондовых биржах мира осуществляются операции с десятками миллионов акций. Основными видами биржевых операций являются непосредственная купля и продажа акций, а также заключение срочных сделок. Как и любой другой рынок, биржа не только опосредует обращение капиталов, инвестированных в ценные бумаги, но является одновременно и ареной спекулятивных махинаций. Значительная часть биржевых операций ориентирована на получение спекулятивной прибыли в связи с использованием постоянных колебаний рыночных цен (курсов) ценных бумаг. Биржевая спекулятивная игра может осуществляться как в расчете на повышение курса акций (игроков, придерживающихся такой стратегии, называют быками), так и в надежде на падение курса (их называют медведями).

При осуществлении спекулятивных сделок принимается во внимание не только прибыль, но и степень риска. Все совершаемые на фондовой бирже сделки можно разделить на три группы: сделки с полной гарантией; нормально-спекулятивные сделки; сверхспекулятивные сделки, риск по которым невозможно учесть.

К первой группе относятся операции с ценными бумагами государства, ТНК; ко второй - с акциями и облигациями промышленных фирм, банков и т.п.; к третьей - с новыми эмиссиями ценных бумаг малоизвестных компаний, впервые попавших в биржевой оборот. Естественно, что риск может быть чреват разными последствиями.

Однако было бы неправильно сводить к спекуляции всю деятельность биржи, уподобляя ее гигантскому игорному дому. Это не так, ибо биржа играет конструктивную роль в системе капиталистического производства, придавая необходимые динамизм и гибкость инвестиционному процессу.

В век активного развития компьютерных систем, работа на фондовой бирже претерпела значительные изменения. Отныне трейдер может торговать из любой точки планеты, имея лишь компьютер и стабильное подключение к сети интернет – все торговые операции производятся в режиме он-лайн.

Трейдер устанавливает на свой компьютер биржевый терминал (программа)

Посредством использования этой программы, на биржу выставляется заявка, в которой указывается количество лотов, эмитент акции, желаемая цена покупки. Заявка может быть рыночной, лимитированной, также различают стоп-заявку. О них – далее.

После этого заявка идет на сервера биржи, где происходит проверка на наличие встречных заявок с указанной (или более оптимальной) ценой.

Как только заявка была найдена, производится сделка. Если по такой цене нет встречных заявок, она остается в базе данных биржи до отмены трейдером или появления предложения.

Если сделка успешно совершена – делается запись о праве собственности инвестора на акции. Запись хранится в депозитарии брокера.

На фондовой бирже широко распространены срочные сделки. Под этим видом биржевых операций подразумевается заключение сделки, дающей право приобрести в течение оговоренного срока определенное количество акций по курсу, установившемуся в момент заключения сделки, или обязывающей совершить эту покупку. Понятно, что покупатель ценных бумаг выигрывает в том случае, если в течение срока до покупки акций происходит возрастание их курса.

Сделки за наличные деньги, которые еще называют кассовыми, являются простейшими на фондовой бирже. К ним относятся операции, которые должны быть выполнены в течение 2-3 дней после заключения соглашения. За это время продавец должен передать покупателю проданной ценной бумага, а покупатель - заплатить за него наличными оговоренную сумму. Больше всего таких соглашений осуществляется на фондовые ценности небольшой стоимости. Однако это не исключает осуществления операций, особенно в периоды значительных конъюнктурных колебаний, и на большие суммы.

Помимо унифицированных услуг по операциям с ценными бумагами, фондовые биржи играют сегодня важную информационную роль, снабжая держателей и потенциальных покупателей акций как оперативной информацией (индексы Джоу-Джонса, СП/300 и СП/500), так и подробными аналитическими отчетами, содержащими также и прогноз конъюнктуры рынка ценных бумаг. Однако, несмотря на доступность информации и широкий спектр предоставляемых консультационных услуг, предсказать динамику текущих рыночных цен (курсов) конкретных корпораций оказывается чрезвычайно трудно: слишком велико число факторов, в том числе и внеэкономического порядка, оказывающих на них свое влияние.

Сущность всех проводимых на фондовой бирже операций была подытожена Ф. Энгельсом: "Биржа - это учреждение, в котором буржуа эксплуатируют не рабочих, а друг друга", т.е. в ходе биржевых операций прибавочная стоимость, созданная в сфере материального производства, лишь перераспределяется между владельцами ценных бумаг.

Фондовая биржа: плюсы и минусы

Подводя итог всему вышесказанному, безусловно не у кого не вызывает сомнения то, что биржа играет значительную конструктивную роль в системе капиталистического хозяйства. Именно фондовая биржа придает необходимый динамизм и гибкость инвестиционному процессу.

Но при этом нельзя не видеть и оборотной стороны медали: спекуляция является имманентной, неистребимой чертой биржи. В настоящее время негативные последствия этой спекуляции усугубляются все более широким распространением биржевых операций с ценными бумагами, осуществляемым по компьютерным программам. Смысл этих операций заключается в том, что компьютер, выполняя волю пользователя, автоматически заключает сделки на куплю или продажу ценных бумаг, как только их курс выходит за пределы зафиксированного диапазона. Надежная и удобная в обычных условиях система компьютерных сделок становится крайне опасной в момент утраты биржей равновесия в результате спекулятивной активности. Это убедительно показал биржевой кризис 1987 г., существенно усиленный, благодаря "вкладу" компьютерных программ.

Биржевые кризисы - своеобразная реакция рынка ценных бумаг на чрезмерное "разбухание" фиктивного капитала. Один из таких кризисов произошел в октябре 1987 г., когда на фондовых биржах капиталистических стран резко упали курсы акций. Так, по сравнению с максимальным уровнем 25 августа 1987 г. 19 октября 1987 г. они упали на Нью-Йоркской бирже на 36%, Токийской - более чем на 20%, Парижской и Лондонской - на 35-40%, а на биржах Франкфурта-на-Майне, Сиднея и Гонконга даже на 45-50%. Таким образом, этот кризис был одним из сильнейших за всю историю биржевых кризисов. Он развернулся по "классическим образцам", т.е. произошел на пике экономического подъема и привел к уменьшению фиктивного капитала, к примеру, американских корпораций на 550 млрд. долл.

Падение курсов акций делает некоторые компании весьма уязвимыми для поглощения более сильными конкурентами. Компании-"хищники" имеют свободный капитал и хотят по дешевке купить

акции. Поэтому напуганные биржевым кризисом 1987 г., боясь, что их акции скупят конкуренты, многие компании США, чей курс акций упал, начали осуществлять на фондовой бирже массовый выкуп собственных акций для сохранения своей самостоятельности. В их числе оказались даже такие уже упоминавшиеся гиганты, как General Motors, Ford, Coca-Cola, IBM и др. Для многих компаний резкое снижение курса их акций означало банкротство.

Но с точки зрения общества в целом, биржевой кризис - это лишь возврат к уровню, отражающему реальное положение дел в экономике. Биржевой крах обычно дает толчок к координации всей экономической политики государства. В результате кризиса восстанавливается временное относительное соответствие процессов, происходящих в реальной экономике и в сфере капиталообразования. Как бы это ни казалось странным, но в этом отношении биржевые кризисы, уничтожая "избыток" финансового капитала, выполняют конструктивную функцию. Биржевые кризисы ускоряют развитие акционерной формы собственности, увеличивают концентрацию в руках финансового капитала все большей части ценных бумаг, обостряют конкурентную борьбу между держателями акций "за выживание", ведут к банкротствам предприятий и банков.

Тем не менее, нельзя не видеть, что при всех их бесспорных негативных последствиях кризисы являются предпосылкой последующего оздоровления экономики. Биржевые кризисы, например, приводят к замене отсталых корпораций передовыми, более конкурентоспособными, сбивают ажиотажный спрос на ценные бумаги, удаляют с рынка ценных бумаг чрезмерно склонных к риску игроков, заставляют искать и внедрять новые формы и методы организации деятельности биржи. (В частности, биржевой кризис 1987 г. разделил западных экономистов на сторонников двух противоположных точек зрения: у одних создалось представление, что фондовые биржи нуждаются в усилении государственного регулирования, у других осталась уверенность в том, что стабилизация рынка акционерного капитала может наступить "естественным путем", т.е. на основе стихийного действия внутривалового механизма.)

Для мелких держателей акций биржевые кризисы, безусловно, представляют собой грозную опасность. Но отказ от фондовой биржи на том основании, что она неотделима от спекуляций и кризисов, лишил бы экономический механизм гибкой и эффективной системы капиталообразования, чрезвычайно затрудняя инвестиционный процесс. Наличие рынка ценных бумаг способствует капитализации доходов членов общества, существенно увеличивая инвестиционные ресурсы народного хозяйства. При этом, что очень важно, происходит реальная децентрализация инвестиционного процесса, придающая ему гибкость и динамизм, необходимые для перестройки структуры инвестиций.

Наконец, рынок ценных бумаг способен отвлекать значительную часть денежных доходов населения, уменьшая тем самым спрос на товары и услуги. Это обстоятельство, оказывающее в развитых капиталистических странах весьма неоднозначное воздействие на ход воспроизводства, может иметь важное позитивное значение в условиях дефицитной экономики.

Список литературы

1. Бенджамин Грэхем, Дэвид Додд. Анализ ценных бумаг.
2. Эдвин Лефевр .Воспоминания биржевого спекулянта
3. Максим Яковенко . Американский фондовый рынок без воды
4. А. Герчик, С. Быченков . Секреты торговли акциями on-line

УДК 339.727

РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАН

ГУСЕЙНОВА НИСА МУБАРИЗ КЫЗЫ

студентка 4 курса

ЧЕПУРКО ГАЛИНА ВИКТОРОВНАк.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Аннотация: самым основным условием стабильного и успешного развития России считается активизация инвестиционной деятельности, которая направлена на привлечение финансовых и материальных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов, а также рациональное их использование в более выгодных сферах экономики.

Ключевые слова: Россия, Азербайджан, иностранные инвестиции, международное сотрудничество, экономика.

RUSSIAN INVESTMENTS INTO AZERBAIJAN

**Guseynova Nisa Mubariz kyzy,
Chepurko Galina Viktorovna**

Abstract: activation of investment activities which is directed to attraction of financial and material resources of domestic and foreign investors and also their rational use in more favorable spheres of economy is considered the main condition of stable and successful development of Russia.

Keywords: Russia, Azerbaijan, foreign investments, international cooperation, economy.

Россия является страной, которая вкладывает свои инвестиции, как на территории своей страны, так и за ее пределами. Одной из таких стран является Азербайджанская республика.

Азербайджан – важный стратегический партнер Российской Федерации. Дипломатические отношения Российской Федерации и Азербайджанской Республики были определены 4 апреля 1992 года, когда был подписан протокол об установлении дипломатических отношений между этими странами.

Основой дружественных отношений двух этих стран являются принципы равноправия и добрососедства, столетние традиции дружбы и взаимного уважения. Формирование взаимодействия между Россией и Азербайджаном содействует укреплению стабильности и безопасности на Южном Кавказе и в Каспийском регионе [3].

На территории Азербайджана работают около 600 совместных предприятий и компаний со 100% российским капиталом.

Инвестиционная привлекательность Азербайджана для Российских фирм до сих пор сохраняется, так как Азербайджан на сегодняшний день является лидером по ведению и регулированию бизнеса в Кавказском регионе. А также предлагает высокие возможности для успешного развития бизнеса и формирование азербайджано-российских торговых отношений. Несмотря, на кризисный период, привлекательность Азербайджана для иностранных инвесторов сохраняется. В первую очередь это происходит в результате хорошего инвестиционного климата в стране, защиты иностранных инвестиций, а также динамичного развития страны, потому что иностранные деньги идут туда, где уже есть какие-то результаты, где есть предсказуемость, стабильность, где инвесторы чувствуют себя уверенно и знают, что никто не сможет изменить условия контрактов, которые были подписаны, может быть, 10-15 лет

назад [2].

Самым крупным вложением России в азербайджанскую экономику можно считать пивной завод «Балтика-Баку» в Хырдалане. С открытием этого завода экономические связи между Азербайджаном и Россией укрепились.

Также Россия вложила свои инвестиции в ОАО «Банк ВТБ-Азербайджан», банк «NIKOIL», которые считаются одним из лидеров банковского сектора в Азербайджане, которые предоставляют огромный спектр услуг, принятых в международной банковской сфере. АО «Россельхозбанк» претендует стать следующим банком на азербайджанском рынке с участием российского капитала [1].

На рис. 1 показано распределение предприятий с участием российского капитала на территории Азербайджана (2016г).



Рис. 1. Распределение предприятий с участием российского капитала на территории Азербайджана (2016 г).

Совместные и иностранные инвестиции компаний из России в Азербайджан увеличились с 15,9 миллиона долларов в 2015 году до 363,2 миллиона долларов на 2016 год, отмечается в сообщении Государственного комитета по статистике Азербайджанской Республики.

По темпам роста инвестиций в азербайджанскую экономику Россия по итогам 2016 года опередила все другие страны. Рост инвестиций на 347,3 миллиона долларов (в 22,8 раза) позволил РФ уверенно выйти по итогам прошлого года на второе место, уступив лишь капвложениям Швейцарии (370,5 миллиона долларов).

Далее расположились Турция – 307,5 миллиона долларов, Великобритания – 174,4 миллиона долларов, Нидерланды – 127,9 миллиона долларов и завершили шестерку самых значительных стран-инвесторов Объединенные Арабские Эмираты – 60,2 миллиона долларов.

Такому стремительному росту российских инвестиций в Азербайджан поспособствовали тесные политические и экономические связи между двумя этими странами.

Но также и Азербайджан вкладывает свои инвестиции в Российскую экономику. В январе 2002 в Москве открыли первый банк со 100% азербайджанским капиталом. Главным банком и единоличным учредителем «МБА-Москва» является международный банк Азербайджана (МБА). «МБА-Москва» является первым банком в России с иностранным капиталом из стран СНГ. На данный момент Международный Банк Азербайджана является крупным финансовым и кредитным институтом в регионе, кото-

рый оказывает огромный спектр услуг и считается одним из 1000 крупнейших и устойчивых банков мира.

8 августа 2016 года в рамках официального визита президента Российской Федерации в Азербайджан состоялось расширенное заседание Азербайджано-российского и Российско-азербайджанского деловых советов.

Во встрече приняли участие генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ), председатель Российско-азербайджанского делового совета Петр Фрадков, министр экономики Азербайджанской Республики Шахин Мустафаев. Азербайджано-российский деловой совет возглавил глава ISR Holding Искандер Халилов.

Среди участников были представители более сорока ведущих компаний России и Азербайджана, занятых в области строительства, медицины, пищевой промышленности, сельского хозяйства, финансов и консалтинга, торговли, судостроения, сельскохозяйственного машиностроения, вагоностроения [4].

В рамках развития экспорта в Азербайджан Группа РЭЦ поддержала в общей сложности 14 проектов на сумму свыше 380 миллионов долларов — это железнодорожный и наземный транспорт, радиотехника и электроника, фармацевтика, металлургия и целый ряд других отраслей.

Еще 15 проектов находятся в стадии проработки.

В целом, совместные и иностранные инвестиции компаний увеличили вложения в экономику Азербайджана с 860,4 миллиона долларов 2015 году до 1,706 миллиарда долларов, или почти в два раза.

Таким образом, инвестиции играют важную роль, как в экономике России, так и в Азербайджане. Вложение российских инвестиций в экономику Азербайджана имеет большое значение, так как, благодаря инвестициям, на территории Азербайджана работают около сотни предприятий, что уменьшает количество безработных, тем самым помогает экономике не отставать. А также российские инвестиции приносят дополнительные капитальные вложения в национальное производство товаров.

Список литературы

1. Алиев Р.Р., Абдинов С.С. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Азербайджанскую экономику. Сборник научных трудов КГУТД. Киев: 2015. №8.
2. Дотдужева З.С., Чепурко Г.В. Особенности и специфика использования иностранных инвестиций в развитии экономики региона // «Экономический вестник ЮФО». – Краснодар: ООО «ЭдАрт принт», 2014г.- №9 (82). – С. 21-26
3. Куприянов Д. Влияние иностранных инвестиций на экономический рост: опыт зарубежных стран //Инвестиции в России. 2016. - № 7. - С. 19-22.
4. Takhumova O.V., Shepelev D.R. Essence of investment activity in economic system // *Ekonomicke trendy*. 2016. № 4. С.53-55.

© Н.М. Гусейнова, Г.В. Чепурко, 2018

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

УСОВ РУСЛАН СЕРГЕЕВИЧ,

студент,
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

Аннотация: В статье описаны основные тенденции в развитии мировой экономики и внешнеторговых отношений, рассмотрены ситуации влияния ТНК на внешнюю политику США. В завершении определен наиболее перспективный вектор развития внешнеторговых отношений.

Ключевые слова: внешнеторговая политика, внешнеэкономическая деятельность, ТНК, санкции, глобализация

PECULIARITIES OF FORMATION OF RUSSIAN FOREIGN POLICY AT THE PRESENT STAGE

Usov Ruslan S.,

Annotation: The main trends in the development of world economy and foreign trade relations described in the article, will examine the impact of TNCs on US foreign policy. In conclusion, the most perspective vector of foreign trade relations development is defined.

Keywords: foreign trade policy, foreign economic activity, TNCs, sanctions, globalization

Внешнеторговая политика зависит от множества факторов (например, политических воззрений руководства государства, особенностей таможенно-тарифного регулирования, участия в международных организациях или соглашениях и т.п.) и в настоящее время может сочетать в себе элементы различных направлений поведения страны во внешней торговле, т.е. и протекционизма, и фритредерства, и протекционизма [1, 2].

В условиях углубления процессов глобализации, а, по мнению некоторых экспертов, глокализации (формирование региональных политико-экономических центров, обладающих первостепенной ролью на мировой арене, например, Китай и Индия в Азии, Германия и Великобритания в Европе), необходимость открытия национальной экономики для мировой является не желаемой, а необходимой составляющей успешного функционирования. Однако, степень вовлеченности экономики страны в мировую у различных стран разная, а полное отсутствие защитных барьеров, призванных обеспечивать национальные интересы, может привести к достаточно тяжелым последствиям, вызванным, например, движением спекулятивного капитала. В подобных ситуациях возникают кризисные явления, сопровождающиеся падением ВВП, увеличением инфляции, девальвацией, ростом уровня безработицы (примером является 4-й квартал 2014 г. в России). В таких условиях сокращается объем внешней торговли в связи с нестабильностью (в т.ч. уменьшением) как внутреннего спроса, так и увеличением валютных рисков при осуществлении ВЭД [3].

С.Ю. Глазьев отмечает, что, например, на фоне падения всех макроэкономических показателей в 2008-2009 гг. продолжающийся экономический рост Китая и Индии является наглядным свидетельством значения самостоятельной валютно-финансовой, промышленной и структурной политики, вклю-

чающей как валютный контроль, так и широкий арсенал методов государственного регулирования кредитной и финансовой среды [4].

Таким образом, развитие элементов глобализации не означает полный отказ от государственного контроля и государственного регулирования как внутриэкономической так и внешнеэкономической деятельности.

Тем более, что в условиях членства в ВТО, других международных экономических организациях, ряд стран Западной Европы во главе с США ввели санкции против России (к ним присоединились Канада, Япония и т.д.). В ответ руководство России приняло решения о введении продуктового эмбарго.

Таким образом, началось внешнеэкономическое противостояние, имеющее под собой как экономические, так и политические причины [5].

Следует также отметить, что особое влияние на государственную, в т.ч. внешнеторговую, политику небольших стран, оказывают транснациональные корпорации (ТНК) [6], роль которых трудно переоценить. Так, во внешнеполитических действиях США часто просматриваются экономические интересы ТНК. Наглядным примером здесь является Иран. Под предлогом борьбы с международным терроризмом, который якобы поддерживал Иран, США ввело, и затем (в 1995 г.) расширило санкции, запретив торговлю Ирана с США и американские инвестиции в Иран. На практике американские санкции 1995 года в энергетическом секторе были ответом не на «терроризм», а на конкретную попытку Ирана открыть энергетический сектор для иностранных неамериканских инвестиций.

Как альтернативное направление, многие государства создают новые, без участия США и ЕС, международные экономические и политические интеграционные организации, например, БРИКС, ЕАЭС и т.п.

Именно направление на создание локальных международных экономических организаций является наиболее перспективным с точки зрения развития международного сотрудничества при обеспечении национальных интересов стран-участниц.

Так, Российская Федерация помимо членства в ВТО активно развивает отношения в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) (таможенный кодекс ЕАЭС вступил в силу 1 января 2018 г.), ШОС, БРИКС и т.д.

В настоящее время ЕАЭС состоит из 5 членов, а в октябре 2016 г. официально начало функционировать Соглашение о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Вьетнамом. При этом уже сейчас возможность присоединения к ЕАЭС рассматривает Иран [7], Китай и ряд других стран.

Таким образом, Россия создает вокруг себя экономический блок государств, на развитие торговых отношений с которыми направлены первоочередные усилия.

Список литературы

1. Варинова А.С., Лаптев Р.А. Протекционистская политика российского государства на примере деятельности таможенных органов/ Сборник научных статей 3-й международной молодежной научной конференции «Поколение будущего: взгляд молодых ученых»: в 2-х томах. - 2014. - с. 431-434.
2. Лаптев Р.А., Перцева Я.И. От фритредерства к протекционизму: эволюция таможенной политики России в XIX в./ Сборник научных статей «Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития». - 2016. - с. 132-138.
3. Варинова А.С., Лаптев Р.А. Страхование валютных рисков/ Материалы VI Международной молодежной научной конференции «Молодежь и XXI век» - 2016. - С. 69-70.
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. — Экономика, 2010. — 255 с.
5. Kovarda V.V. Improvement of customs administration as a basic factor of Russia's further integration into the world economy/ Успехи современного естествознания. - 2016. - Т. 2. № 2.- с. 6.

6. Лаптев Р.А. Исследование роли транснациональных компаний в международных отношениях/ Сборник научных статей «Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития». - 2016. - с. 139-141.

7. Мидцева М.В., Лаптев Р.А. Перспективы включения исламской республики Иран в зону свободной торговли ЕАЭС// Материалы VI Международной молодежной научной конференции «Молодежь и XXI век». - 2016. - С. 258-259.

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИЙ

ФИРСОВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНАМагистрантка
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»**Научный руководитель: Ендовицкая Елена Валерьевна**к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются основные тенденции в развитии современных организаций. Дается краткая характеристика таких процессов, как глобализация, слияния и поглощения, децентрализация власти и инновации.

Ключевые слова: развитие, организационное развитие.

MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS

Firsova Maria Vladimirovna

Abstract: The article discusses the main trends in the development of modern organizations. A brief description of such processes as globalization, mergers and acquisitions, decentralization of power and innovation is given.

Key words: development, organizational development.

Организация – это живой организм, который в процессе своей жизнедеятельности подвергается различным трансформациям, составляющим ее жизненный путь от младенчества до смерти. Развитие представляет собой «целенаправленное комплексное изменение организации к ее более высоким конкурентным позициям»[1, с. 3].

Сейчас организации вынуждены осуществлять свою деятельность в условиях, когда рынок превращается в мировой, поэтому одной из главных тенденций в развитии организаций становится их глобальный характер. Глобализация – это неотъемлемая черта XXI века, которая представляет собой процесс всемирной интеграции и унификации. Для товаров, технологий и людей государственные границы постепенно начинают стираться. Одним из последствий этого явления стало появление многонациональных (МНК) и транснациональных компаний (ТНК), которые ведут свою деятельность в более чем одной стране. Так, по данным ЮНКТАД, количество транснациональных компаний по сравнению с прошлым веком значительно увеличилось. Если в 1970 году было зарегистрировано 7000 фирм, то к концу 90-х годов это число увеличилось до 60000. На данный момент в мире насчитывается более 82000 ТНК, которые имеют свои филиалы по всему миру.

Второй тенденцией в развитии организаций является усиление процессов слияния и поглощения (М&А). Процессы М&А затрагивают большинство стран мира и имеют важное значение для развития бизнеса. Их популярность обусловлена потребностью компаний в росте и желании развиваться. К положительным сторонам М&А можно отнести достижение эффекта синергии, увеличение доли рынка, уменьшение конкуренции, эффект масштаба, диверсификация, кооперация в области НИОКР и многое

другое. Рынок M&A на данный момент активно развивается, при этом растет не только общее число слияний и поглощений, но и их объем. Самыми знаменитыми примерами могут служить Facebook и WhatsApp, Kraft Foods Inc. и H.J. Heinz Company, Daimler и Chrysler, Shell и BG Group, Google и Motorola Mobility, Microsoft и Skype.

Глобальный характер организаций, активные процессы M&A, все это непременно предполагает изменение структуры организации. Под организационной структурой понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их развитие и функционирование как единого целого[2, с. 218]. В условиях динамично развивающейся окружающей среды, когда организация должна оперативно реагировать на изменения рынка и запросов потребителя, механистический тип структуры постепенно утрачивает свое значение. На смену ему более актуальными становятся органические (гибкие) структуры, которые позволяют организации быстро адаптироваться к новым условиям, целям и задачам, способствуют вовлечению персонала в процесс принятия решений, раскрывают его творческий потенциал, подталкивают к выдвиганию новых идей. Тенденцию к применению гибких структур с успехом можно наблюдать в организациях инновационной сферы, в высокотехнологичных производствах, в электронике, когда запросы потребителей могут меняться чуть ли не каждую неделю.

С ростом организации, захватом новых рынков появляется потребность в децентрализации управления. Идея децентрализации достаточно проста: часть прав и полномочий делегируется на нижестоящие уровни управления, которые начинают обладать большей самостоятельностью в принятии решений. Конечно, на практике не существует полностью децентрализованных структур. Степень децентрализации будет зависеть в первую очередь от размеров организации, масштабов ее деятельности, наличия соответствующих кадров на нижних уровнях, способных принимать целесообразные управленческие решения. Она может быть представлена в виде разобщенности структурных подразделений организации (филиалы, представительства). Ярким примером децентрализованного управления является компания IBM – один из крупнейших производителей аппаратного и программного обеспечения. Компания распределила свои производственные операции на пять экономических центров (США, Европа, Азия, Центральная и Латинская Америка), в которых существуют свои филиалы и подразделения, обладающие высокой автономностью. Руководители в них наделены большими правами в вопросах маркетинга, финансов, исследований.

Ключевой тенденцией современных организаций являются инновации и их применение во всех сферах производства, поскольку благодаря инновациям и происходит сам процесс развития. Они обеспечивают прогресс, являясь инструментом, который переносит организацию на новый этап, повышая при этом ее конкурентоспособность, поддерживая высокие темпы развития и доходность. Создание и внедрение инноваций процесс довольно долгий, рискованный и требует больших вложений. Чтобы стать успешной и принести организации доход, инновация должна обладать такими критериями, как уникальность, востребованность и эффективность (доходы от внедрения инновации должны превышать расходы)[3].

Сейчас успех организации на рынке во многом зависит от того, какие инновационные идеи или продукты она предлагает. Людям всегда интересно что-то новое, что привлечет их внимание и гарантирует успех организации. Стремление к инновациям по всему миру в последнее время набирает обороты. Компании тратят огромные средства на исследования и разработки, организуют собственные отделы НИОКР, прибегают к помощи сторонних организаций.

Наибольшее количество инновационных компаний сосредоточено в США, при чем сфера их деятельности носит разнообразный характер: автомобилестроение, фармацевтика, химическая промышленность, IT-технологии, финансы, производство одежды и обуви, биотехнологии и др. В 2015 году Бостонская консалтинговая группа (BCG) опубликовала рейтинг самых инновационных компаний мира. Основными факторами при организации данного исследования стала научно-исследовательская деятельность организации, уровень технологического развития производства, компетенция компании в области инноваций, перспективы к расширению производства, восприимчивость к внедрению инновационных бизнес-моделей, а также уровень корпоративной культуры[4]. В результате из 50 компа-

ний 28 были американские. Среди них такие известные всему миру Apple, IBM, Google, Microsoft, Tesla Motors, Johnson & Johnson, Netflix, General Electric, Nike и другие. Эти компании не просто считаются инновационными, за этими компаниями стоит будущее. К сожалению, российских организаций в рейтинге представлено не было, несмотря на то, что в России имеются все необходимые ресурсы для инновационной деятельности (особенно человеческий капитал и наука). Такую низкую активность предпринимательского сектора можно объяснить лишь высокими рисками, нехваткой квалифицированных менеджеров, способных управлять инновационными процессами на производстве и, самое важное, отсутствием эффективного механизма оценки инновационных проектов.

Таким образом, новыми тенденциями в развитии современных организаций являются:

- усиление процессов глобализации;
- усиление процессов слияния и поглощения;
- изменение организационной структуры, стремление к более гибким и адаптивным структурам;
- стремление к децентрализации власти;
- инновации во всех сферах деятельности организации.

Знание данных тенденций, их динамики и характера позволит менеджерам умело управлять развитием организации в современном мире и получить максимальную отдачу от ее деятельности.

Список литературы

1. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Развитие организации / Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 11. – С. 3-29;
2. Прушакевич И.И. Организационная структура современного предприятия / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 10-1. – С. 218-226;
3. Качанова А.А., Аверченкова В.П. Управление инновациями в организации // Nauka-rastudent.ru. – 2015. – No. 03 (15) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/15/2490/>
4. Селиванов И. Топ-50 инновационных компаний мира / По материалам bcgperspectives.com [Электронный ресурс]. URL: <http://1tmn.ru/ratings/world-ratings/top-50-innovacionnykh-kompanijj-mira-4140006.html>

УДК 339.9

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

ПОЛЕССКАЯ ОЛЬГА ПЕТРОВНА

к.э.н., доцент

СИДОРИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет»

Аннотация: В статье рассмотрено состояние международного разделения труда в настоящее время в современном обществе. В ходе развития экономических отношений общественное разделение труда может обратиться в международное разделение труда. Последнее, в свою очередь, - это результат развивающейся дифференциации разнообразных видов деятельности людей.

Ключевые слова: международное разделение труда, мировая экономика, производительные силы, специализация, кооперация.

INTERNATIONAL LABOR SEPARATION AND ITS IMPORTANCE IN THE CONTEMPORARY SOCIETY

Polesskaya Olga Petrovna,
Sidorina Tatyana Nikolaevna

Abstract: The article considers the state of the international division of labor at present in modern society. In the course of developing economic relations, the social division of labor can turn into an international division of labor. The latter, in turn, is the result of the evolving differentiation of various types of people's activities.

Key words: international division of labor, world economy, productive forces, specialization, cooperation.

Период глобализации и господства инноваций, являющихся движущими силами постиндустриального общества, именуются главными отличиями современного этапа развития мировой экономики и международных экономических отношений. Данный этап выдвигает абсолютно новые условия содержания и качества труда, качества персонала, качества управления в целом.

По мнению М. А. Павловой, «на протяжении всей истории человечества экономический прогресс общества связан с развитием разделения труда, в том числе национально- территориального, международного разделения труда. Различные формы обмена экономической деятельностью между странами привели к появлению специфических, международных связей и отношений и формированию мировой экономики» [1, с. 215].

С. А. Азатян и У. М. Джалалов утверждают, что «международное разделение труда (МРТ) является высшей степенью развития общественного территориального разделения труда между странами, которое предусматривает устойчивую концентрацию производства какой - либо продукции в определенных странах в целях последующего взаимовыгодного обмена. Это высокоэффективный способ организации мировой экономики, в котором фирмы различных стран специализируются на производстве каких - либо товаров и услуг, с последующим взаимовыгодным обменом» [2, с.128].

Процесс международного разделения труда является функцией модернизации общественных производительных сил и системы мировых хозяйственных связей в общей сложности. С помощью него

происходит создание объективной основы, усиливающей взаимосвязь и корреляцию воспроизводственных процессов, проходящих в различных странах, организовывается основа, выстраивающая разные модели обоюдывыгодного экономического сотрудничества, а также следует увеличение границ экономических интеграций.

Результат международного разделения труда не всегда может быть положительным, в некоторых случаях он становится проблематичным для экономики или нестабильностью в обществе (табл. 1). В качестве примера можно привести Россию, перешедшую к рыночным отношениям от социалистического строя, в ходе чего получила устойчивость сырьевой ориентации своей экономики. Стойкость данная связана не только с экономикой, но и с общей политикой государства. В 90-е гг. XX в. Россия занялась продажей сырья в связи с неожиданными кардинальными переменами в экономике вследствие распада СССР. В ходе всего этого возникли проблемы современности.

Таблица 1

Преимущества и недостатки международного разделения труда

Преимущества	Недостатки
1. Повышение степени удовлетворения нужд организации и общества при снижении затрат	1. Монотонность
2. Увеличение возможностей и реалистичности формирования крупносерийного производства	2. Совершенная взаимозависимость производителей
3. Обеспечение сбалансированного развития мировых экономик во взаимодействии с мировым хозяйством	3. Непредвиденные обстоятельства при потере конкурентоспособности на мировом рынке
4. Увеличение возможностей повышения качества продукции и технического уровня производства	
5. Использование товарно-денежных отношений в виде финансового рычага и побуждения к развитию мировых экономик и мировой хозяйственной системы	

С точки зрения Л. В. Рожковой и А. А. Антоновой, МРТ можно считать еще базой «для международного обмена товарами, услугами, знаниями и др. На этой основе возможно сотрудничество между различными странами мира, вне зависимости от их уровня социально-экономического развития или формы общественного строя. ...существуют и другие факторы, влияющие на выбор отрасли производства конкретной страны: природно-географические, климатические условия и научно-технический прогресс (НТП), который наиболее четко отражает развитие страны в условиях современного мира, обеспечивая рост производства и развитие производительных сил» [3, с. 327-328].

Международное разделение труда предопределяет:

- взаимообмен товарами и услугами различных стран мира;
- движение капитала между государствами;
- ликвидность трудовых ресурсов;
- международную экономическую интеграцию.

Международная специализация и кооперация производства стали главными направлениями развития международного разделения труда. По мнению А. В. Гринькевича, «с возникновением мировых интеграционных процессов ... развивается международное разделение труда. Количественное выражение закона разделения труда через его многогранность воздействия на экономические процессы связано с комплексом показателей: уровнем специализации, эффективностью разделения труда, сроком окупаемости капитальных вложений на внедрение специализации» [4, с. 111].

Международную специализацию можно считать нескончаемым процессом, но при этом существуют формы, изменяющиеся со временем. В ходе развития общества и экономики в целом принято выделять следующие виды специализации:

- предметная – специализация по производству готовой продукции;
- подетальная – производство деталей и узлов;
- технологическая – специализация по технологическим операциям.

Объективной основой международного кооперирования производства является рост уровня развития производительных сил и создающиеся устойчивые производительные связи обособившихся самостоятельных предприятий. В ходе воздействия данного процесса образуются полноценные отрасли и подотрасли с подетальной и технологической специализацией, которых, в свою очередь, кооперация с иными секторами общественного производства – это неотъемлемая черта и условие их производственной деятельности.

Фигурирование той или другой страны в современном международном разделении труда можно отнести к тенденции развития МРТ, определяющейся «приобретенными» страной отличительными факторами производства, к которым можно отнести уровень технологий, квалификацию рабочей силы. При этом наблюдается сохранение разделения труда на основании неравномерности расположения природно-климатическими ресурсами. Степень интеграции в тактические задачи и цели является условием местонахождения страны в МРТ. По мнению Е. И. Фильченко, «роль той или иной страны в мировом хозяйстве в сравнении с другими странами определяется широким кругом социально-экономических и политических факторов, конкретным ходом конкурентной борьбы и темпами экономического роста с учетом цикличности экономического развития» [5, с. 211].

До сих пор является актуальным вопрос о положении России в международном разделении труда. С точки зрения Г. В. Чепурко и Э.К. Биджиевой, «отраслевая специализация России на данный момент в мировой экономике определяется в основном топливно-сырьевой направленностью ее экспорта. Отечественные экономисты и ученые отмечают 2 группы факторов, оказывающих влияние на экспортную специализацию России. К ним относят низкую долю машин и оборудования и высокую долю топливно-энергетических ресурсов» [6, с. 141].

Россия частично состоит в МРТ, причиной чего являются особенности ее развития. Сохраненные направленности страной принято считать преимуществом слабо развитых стран. При этом заметно запоздание в развитии научно-технической базы и использовании научных достижений в обществе. Помимо всего этого Россия не обладает необходимым количеством международных корпораций. Для признания России как настоящего участника МРТ есть необходимость отхода от топливно-сырьевой направленности и повышения степени обработки сырья, развития новых направлений. Но при этом не стоит забывать о том, что избыточное участие в международном разделении труда имеет возможность отрицательно сказаться на национальной экономике.

Таким образом, можно сделать вывод, что международное разделение труда является значимым для осуществления обмена товарами, услугами, знаниями между государствами. Но при этом данная взаимосвязь может привести к неполной потере суверенитета и снижению уровня экономической безопасности государств. Причиной вступления в международное разделение труда является тяготение каждого государства к извлечению экономической выгоды в ходе участия в МРТ.

Международное разделение труда является непосредственным участником в совершенствовании и укреплении международной экономики и международных экономических отношениях. Все это представляется довольно благоприятным моментом. Данное улучшение является основой для бесспорной эффективности МРТ.

Список литературы

1. Павлова М. А. Особенности международного разделения труда // Современные экономические системы в условиях глобализации: состояние и перспективы развития. -2017. –С. 215-218.
2. Азатян С. А., Джалалов У. М. Международное разделение труда // Новая наука: от идеи к результату. -2016. –№ 5-2 (84). –С. 128-132.
3. Рожкова Л. В., Антонова А. А. Факторы, влияющие на международное разделение труда // Системное обеспечение условий достойного труда. -2017. –С. 327-330.

4. Гринькевич А. В. Анализ международного разделения труда и положение России в нем // Молодой ученый. -2017. -№ 26 (160). –С. 110-114.

5. Фильченко Е. И. Специфика участия стран в международном разделении труда // Современные экономические системы в условиях глобализации: состояние и перспективы развития. -2017. –С. 208-212.

6. Чепурко Г. В., Биджиева Э. К. Россия в международном разделении труда: анализ и перспективы развития // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. -2017. –С. 140-143.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.132

ЗОНАЛЬНАЯ СХЕМА РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

ДАЯНОВА ГАЛИНА ИВАНОВНА,К.э.н., доцент
ФГБНУ Якутский НИИ сельского хозяйства

Аннотация: В статье дается описание зональной схемы размещения производственных мощностей агропромышленного комплекса Республики Саха (Якутия). Обосновывается вывод, что функционирование Схемы позволит оптимизацию агропромышленного строительства и содействие развитию приоритетных отраслей экономики республики.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные ресурсы, регион, сельские территории.

THE ZONAL SCHEME PRODUCTION CAPACITIES OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)

Dayanova Galina Ivanovna

Abstract: The article describes the zonal scheme of placing the production capacity of the agro-industrial complex of the Republic of Sakha (Yakutia). The conclusion that the functioning of the Scheme will optimize the agro-industrial construction and promote the development of priority sectors of the economy of the Republic.

Key words: agroindustrial complex, agricultural resources, region, rural territory.

Республика Саха (Якутия) является одним из крупных регионов по производству сельскохозяйственной продукции в Дальневосточном федеральном округе. По объему валовой продукции республика занимает третье место среди субъектов ДФО – на ее долю приходится около 14% всего объема валовой продукции сельского хозяйства округа. Агропромышленный комплекс Республики Саха (Якутия) функционирует в зоне рискованного земледелия, обусловленного не только суровыми природно-климатическими условиями, но и крайне неблагоприятными для выращивания зерновых и большинства видов овощных культур свойствами почв. Поэтому для республики характерно животноводческое направление сельского хозяйства. Доля валовой продукции животноводства в 2016 году составляла 67,3%, растениеводства – 32,7%.

В последние годы задан принципиально новый вектор государственной политики в сфере развития сельского хозяйства республики, суть которой изложена в государственных программах: «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012 - 2020 годы» и «Устойчивое развитие сельских территорий Республики Саха

(Якутия) на 2013 - 2016 годы и на период до 2020 года». Решение задач по развитию агропромышленного комплекса предусматривается с учетом территориально-производственного размещения отраслей АПК по зонам. Приоритетное развитие получают агропромышленные формирования, расположенные непосредственно в «точках роста» промышленного, транспортного и энергетического комплексов [1].

В связи с этим сотрудниками Якутского НИИ сельского хозяйства совместно с Министерством сельского хозяйства и продовольственной политики Республики Саха (Якутия) разработана «Схема размещения производственных мощностей агропромышленного комплекса Республики Саха (Якутия) до 2022 года».

Зональная схема размещения производственных мощностей АПК является предплановым документом для долгосрочного и среднесрочного планирования строительства, реконструкции, технической и технологической модернизации объектов АПК РС (Я) с учетом территориальной специализации товарного производства сельскохозяйственной и промышленной продукции, используется для актуализации утвержденных градостроительных планов развития территорий, проектов планировки территорий, программ социально-экономического развития муниципальных образований.

Принципами размещения производственных мощностей являются: приближение производства к источникам сырья, топлива, энергии и районам потребления; первоочередное освоение и комплексное использование наиболее эффективных видов природных ресурсов; минимизация затрат труда и материально-денежных средств; комплексное использование трудовых, природных и материальных ресурсов; выравнивание уровней социально-экономического развития отдельных муниципальных образований, районов и зон Республики Саха (Якутия); предотвращение вредного воздействия производства на окружающую среду территории республики; увязка с градостроительными планами развития территорий республики; увязка с Инвестиционной стратегией Республики Саха (Якутия); соответствие специализации районов, занимающихся товарным производством сельского хозяйства.

В целях выявления факторов размещения производственных мощностей формируется и актуализируется база данных состояния, размещения и использования производственных мощностей АПК РС (Я), включающая в себя следующие факторно-размещенческие показатели отраслей и территорий в разрезе муниципальных образований, районов и зон:

- земельные ресурсы (общая земельная площадь, всего сельскохозяйственных угодий, в том числе пашни, залежи, сенокосы, пастбища);
- емкость сельскохозяйственных земель (скотоемкость, конеемкость, оленеемкость);
- поголовье сельскохозяйственных животных и птиц;
- производство сельскохозяйственной продукции по видам;
- расстояние от наслега до районного центра;
- тип и вид автодорог, наличие газификации;
- численность населения, потребность населения в продовольствии в год, исходя из рациональных норм потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания на душу населения в год;
- уровень самообеспечения потребностей населения сельскохозяйственной продукцией и продовольствием местного производства.

Землеобеспеченность, земельные ресурсы - важнейшие факторы, определяющие локализацию производства, влияющие на конкретное размещение производственных мощностей агропромышленного комплекса. В Республике Саха (Якутия) высокая землеобеспеченность – на 1 жителя приходится по 320 га территории. Площадь земельного фонда Республики Саха (Якутия) на 01 января 2016 г. составляет 308352,3 тыс. га (3083,5 тыс. км²) или 1/5 часть Российской Федерации, или 50% территории Дальневосточного федерального округа [2]. Численность населения республики по данным Госкомстат России на начало 2017 года составила 962835 человек, в том числе сельского населения 332308 человек. Доля земель сельскохозяйственного назначения в общей площади земельного фонда региона составляет 6,3% или 19446,4 тыс. га (рисунок 1). Под сельскохозяйственные угодья занята небольшая доля земли – 1640,2 тыс. га или 0,53% от общей площади региона, на 1 сельского жителя приходится по 4,9 га угодий, в том числе пашни – 0,3 га, сенокосов – 2,2 га, пастбищ – 2,4 га.

При разработке схемы учитывалась кормовая емкость естественных пастбищ и сенокосов (скотоемкость, конеёмкость, оленеемкость). Наибольшая часть земель сельскохозяйственного назначения (свыше 95%) находится в северных районах, при этом на них приходится 10% от общей площади сельскохозяйственных угодий. Соответственно 94% земель сельскохозяйственного назначения практически не используются в целях производства сельскохозяйственной продукции, не считая продукции традиционных отраслей Севера.

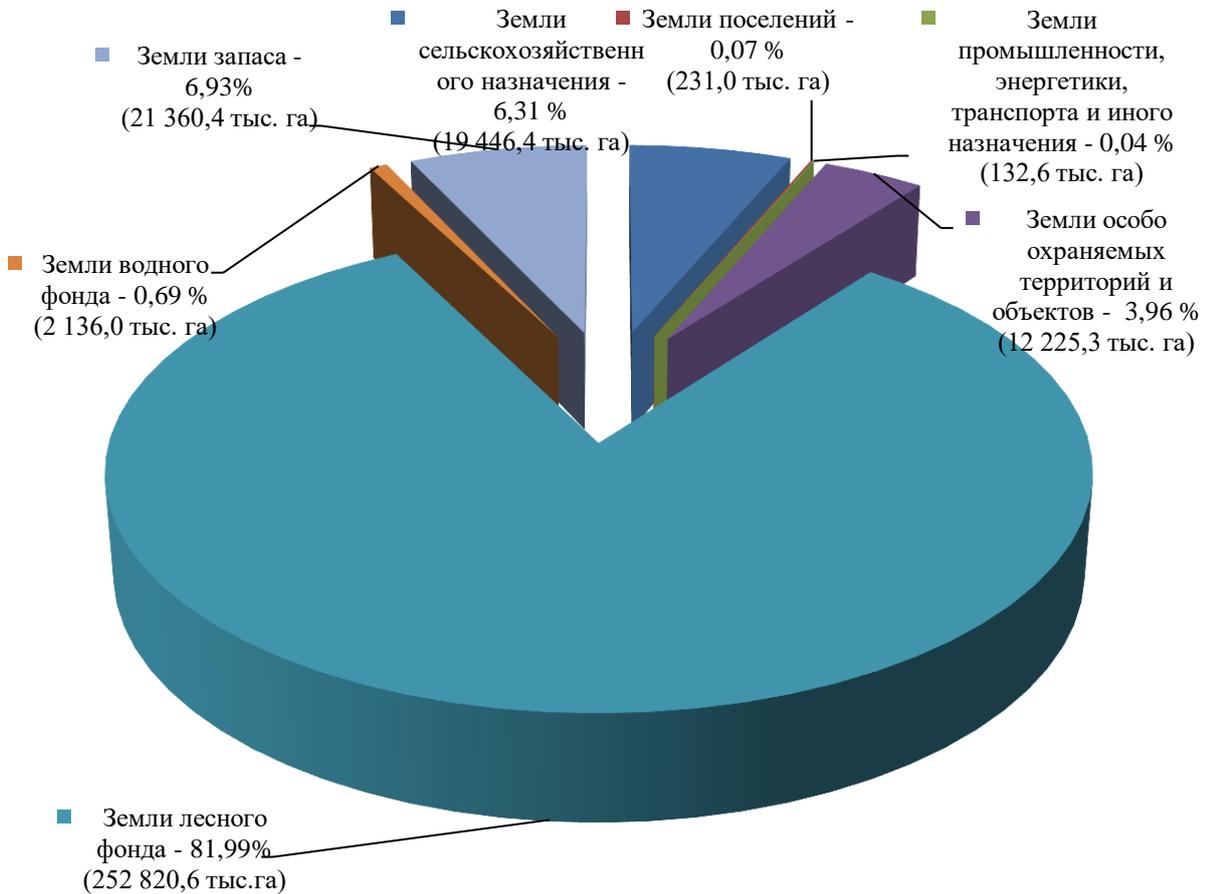


Рис. 1. Структура земельного фонда Республики Саха (Якутия) по категориям земель (в процентах; на начало 2016 года)

Также определение местоположения объектов обосновывалось в порядках отбора территорий по сельскохозяйственным зонам. Изучение географических, природно-климатических, почвенных особенностей агроклиматических зон, конфигурации населения и транспортной сети (зон сезонной доставки транспортной доступности, зон круглогодичного транспортного обеспечения), сельскохозяйственной специализации улусов, а также экономических районов республики позволило выделить пять сельскохозяйственных зон: Арктическая, Северо-Восточная, Западная, Центральная и Южная (таблица 1, рисунок 2).

Арктическая зона включает 8 районов арктического и субарктического климатического пояса, побережья Северного ледовитого океана, обеспечивающих самозанятость сельского населения за счет традиционных отраслей хозяйствования и традиционных промыслов народов Севера (оленьеводство, рыболовство и охотпромысел).

Северо-Восточная зона охватывает 8,5 районов Индигиро-Колымской, Северо-Восточной горно-складчатой и Южной горно-таежной природных зон республики, занимающихся оленеводством, коневодством и скотоводством, территория добычи цветных и редкоземельных металлов.

Западная зона включает районы бассейна р. Вилюй и два района (Олекминский, Ленский), расположенных в долине р. Лена, занимающихся скотоводством, коневодством, земледелием и птицеводством, территория нефтегазодобычи, нефтегазоперерабатывающей и гелиевой промышленности, добычи алмазов, лесопереработки.

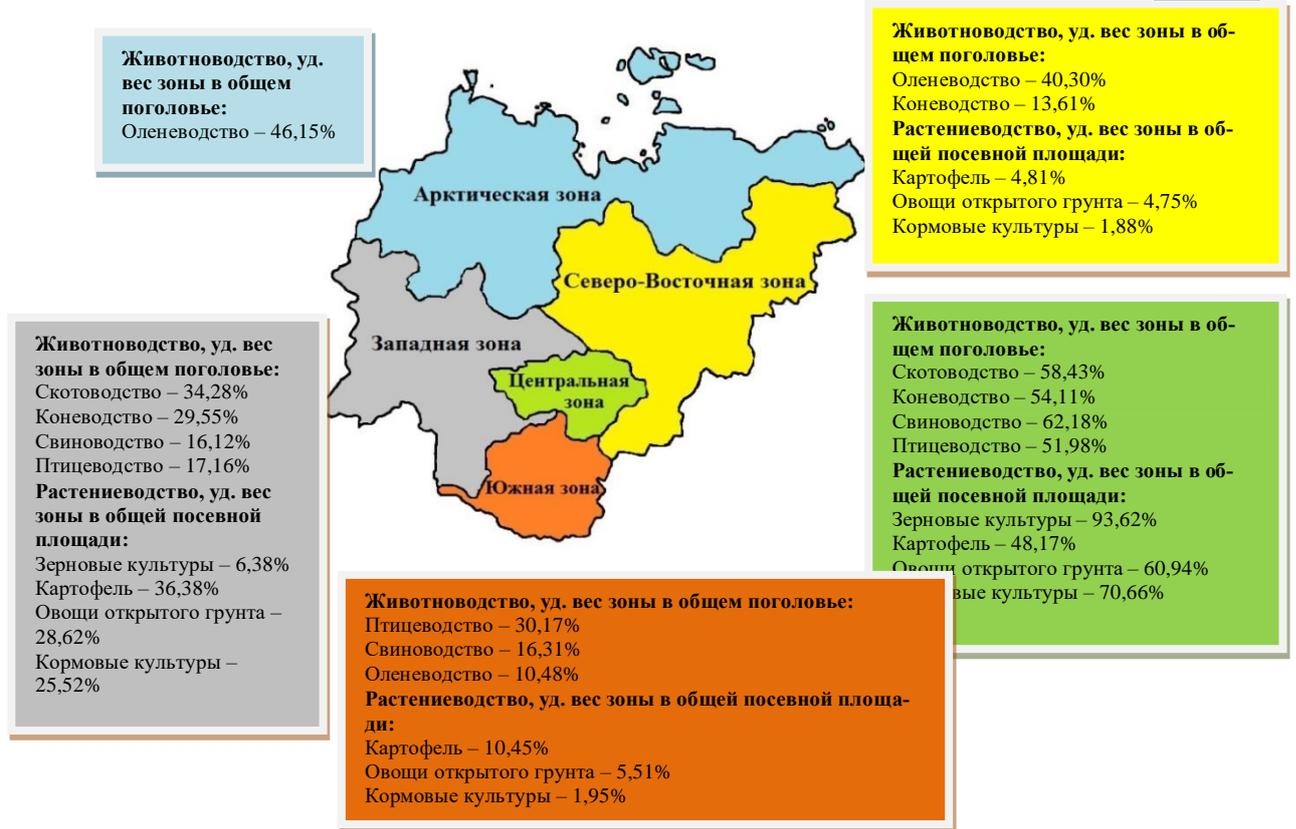
Центральная зона охватывает 9 районов, расположенных в пригороде Якутска и Лено-Алданского междуречья, территория более развитого АПК, транспортно-логистического узла, научно-образовательного комплекса, информационных технологий, туризма, обрабатывающего производства – ювелирного и гранильного.

Южная зона включает 2 района: Алданский и Нерюнгринский, территория добычи и обогащения угля, добычи и переработки железных и урановых руд, газохимии, химического производства, лесопереработки, тепловой и гидроэнергетики, добычи золота и цветных металлов.

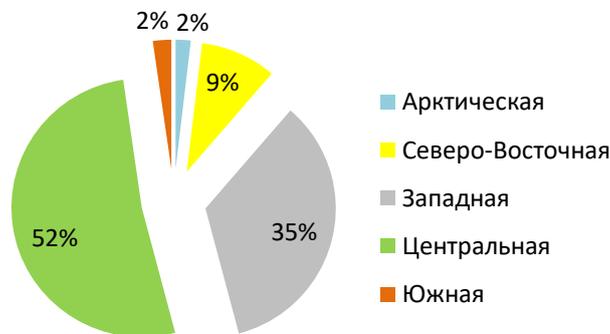
Таблица 1

Сельскохозяйственные зоны Республики Саха (Якутия)

Сельскохозяйственные зоны	Улусы (районы)	Краткая характеристика
Арктическая – 8 районов, общая земельная площадь 112,15 млн. га (36,37%)	Анабарский Аллаиховский Абыйский Булунский Жиганский Оленекский Усть-Янский Нижнеколымский	Зона сезонной доставки грузов и первая зона по прожиточному минимуму по республике. Особенностью климата является недостаток тепла, наличие длительного периода с незаходящим солнцем летом и отсутствие солнечного освещения зимой. В этой зоне основными отраслями являются оленеводство, охотничий промысел и рыболовство.
Северо-Восточная – 8,5 районов, общая земельная площадь 87,65 млн. га (28,42%)	Верхнеколымский Верхоянский Момский Оймяконский Среднеколымский Томпонский Усть-Майский Эвено-Быгантайский Кобяйский – часть района -Верхоянский хребет	Зона сезонной доставки грузов кроме Томпонского и Усть-Майского районов. Первая зона по прожиточному минимуму по республике кроме Кобяйского, Томпонского и Усть-Майского районов. Основной особенностью климата этой зоны так же, как и предшествующей зоны, является недостаток тепла. В качестве основных отраслей животноводства выделяются оленеводство, коневодство и скотоводство. Условия для земледелия позволяют выращивать в южной части зоны скороспелые овощные культуры, картофель и другие культуры. В перспективе нужно расширить посевы этих культур для внутренних нужд зоны.
Западная – 7,5 районов, общая земельная площадь 65,30 млн. га (21,18%)	Мирнинский Ленский Олекминский Сунтарский Нюрбинский Верхневилуйский Вилуйский Кобяйский – часть района-Центрально-якутская низменность	Зона круглогодичного транспортного обеспечения и вторая зона по прожиточному минимуму по республике. В этой зоне, чем в других зонах, более развито скотоводство и коневодство, где они базируются на использовании значительных массивов естественных пастбищ и сенокосов в поймах рек. Природные условия для земледелия позволяют выращивать кроме скороспелых овощных культур картофель, ячмень на зерно, столовые и кормовые корнеплоды, кормовую капусту и некоторые другие кормовые культуры. Города потребители – Мирный, Нюрба, Вилуйск, Удачный, Ленск.
Центральная – 9 районов, общая земельная площадь 17,68 млн. га (5,73%)	Амгинский Горный Мегино-Кангаласский Таттинский Усть-Алданский Чурапчинский Намский Хангаласский г. Якутск (п. Жатай)	Зона круглогодичного транспортного обеспечения и вторая зона по прожиточному минимуму по республике. Здесь более развито земледелие и животноводство по отношению к другим зонам. Возможно возделывание зерновых – ячменя, овса, озимой ржи, яровой пшеницы, ранних овощных культур, кормовых корнеклубнеплодов, однолетних и многолетних трав. Также развито огородничество и картофелеводство. В зоне можно организовать и специализированные хозяйства по производству кормов. Города потребители – Якутск, Покровск.
Южная – 2 района, площадь 25,57 млн. га (8,29%)	Алданский Нерюнгринский	Зона круглогодичного транспортного обеспечения и вторая зона по прожиточному минимуму по республике. Климат здесь благоприятный для развития животноводства. Города потребители – Нерюнгри, Алдан, Томмот.



Структура производства продукции сельского хозяйства по зонам, 2016 г.



Продукция сельского хозяйства на душу населения по зонам (тыс.руб.), 2016 г.

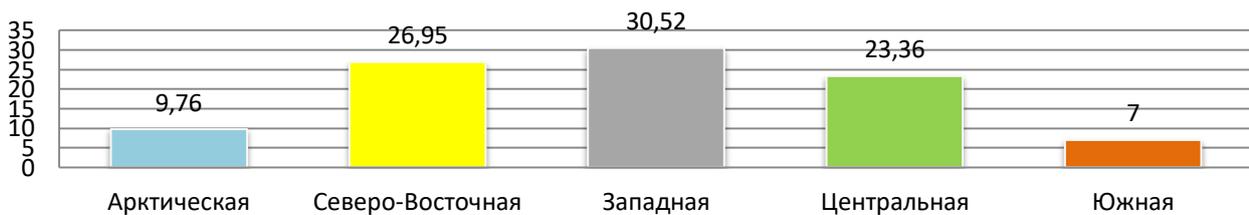


Рис. 2. Сельскохозяйственные зоны Республики Саха (Якутия)

Порядок отбора территорий для размещения производственных мощностей АПК РС (Я) регламентирует применение критериев для определения районов и очередности реализации объектов в разрезе отраслей: животноводства; растениеводства; традиционных отраслей Севера; пищевой и перерабатывающей промышленности; обеспечивающих АПК средствами производства.

Для определения критериев по каждой отрасли и виду производственных объектов выделяют определенные факторы (показатели), особо влияющие на их размещение, с учетом территориальной специализации товарного производства сельскохозяйственной и промышленной продукции.

Например, критерии животноводческих комплексов товарного молочного направления:

1. наличие поголовья продуктивного скота;
2. наличие возможности обеспечения скота соответствующим рационом кормления;
3. отсутствие каких-либо транспортных проблем по доставке произведенной продукции, завозу кормов и прочее;
4. наличие пункта переработки молока

Схема оформлена в виде тематических карт-схем с отражением результатов работы над схемой размещения производственных мощностей АПК РС (Я). Тематические карты-схемы отображают размещения существующих и планируемых производственных объектов животноводства, растениеводства, пищевой и перерабатывающей промышленности, рыбохозяйственного комплекса, агросервиса, мелиорации и водохозяйственного строительства на территории муниципальных образований Республики Саха (Якутия) с учетом природных и социально-экономических факторов развития сельских территорий.

Основная задача развития АПК: повысить уровень самообеспечения для внутреннего потребления основных видов сельскохозяйственной продукции. Более интенсивное повышение уровня самообеспечения сельскохозяйственной продукцией возможно при реализации крупных инвестиционных проектов в сфере АПК.

В заключение отметим, что функционирование «Схемы размещения производственных мощностей агропромышленного комплекса Республики Саха (Якутия) до 2022 года» позволит:

- содействие развитию приоритетных отраслей экономики республики;
- оптимизацию агропромышленного строительства с учетом пространственного развития региона;
- формирование и развитие агропромышленных зон и новых «точек роста» на основе кластерного принципа развития;
- создание благоприятных условий для размещения объектов агропромышленного комплекса на территории муниципальных образований республики;
- повышение уровня продовольственной безопасности республики и удовлетворение потребностей его населения в сельскохозяйственной продукции высокого качества, произведенной в регионе.

Список литературы

1. Даянова Г. И. Схема рационального размещения производственных мощностей агропромышленного комплекса Республики Саха (Якутия) / Г. И. Даянова // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №9. - С.280-283.
2. Сельское хозяйство в Республике Саха (Якутия) за 2012-2015 гг.: статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы Гос. стат. по Респ. Саха (Якутия). - Якутск, 2016. - 170 с.
3. Система ведения сельскохозяйственного производства в Республике Саха (Якутия) на период до 2015 г. / Рос. акад. с.-х. наук, Якут. науч.-исслед. ин-т сел. хоз-ва. - Якутск, 2009. - 316 с.

УДК 332

СТРУКТУРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ЕЁ СОЦИАЛЬНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ

РОЩИНА НИКОЛАЙ ВИКТОРОВИЧ,к.э.н., доцент, Доцент кафедры №9
Ярославское высшее военное училище ПВО**РОЩИНА ГАЛИНА ОВСЕПОВНА,**к.п.н., Заведующая кафедрой инклюзивного образования
ГАУ ДПО ЯО ИРО

Аннотация: Развитие экономики России на современном этапе во многом связано с изменением роли регионов, формируемой под воздействием определенного прогресса в регулировании важнейших макроэкономических пропорций преимущественно рыночными методами, так как процесс экономической регионализации носит глобальный характер, имеет глубокие цивилизационные корни. Расширение экономической самостоятельности регионов повлекло за собой отход от отраслевой системы управления экономикой и существенно повысило значение интегрированности и пропорциональности регионального развития в качестве стабилизирующего макроэкономического фактора.

Ключевые слова: социально-ориентированная экономика, структура региональной экономики, субъект РФ, социально-экономические условия, пропорции.

Положительная динамика промышленного производства, основных макроэкономических показателей и инвестиций контрастирует с тенденцией крайне медленного роста уровня жизни населения Российской Федерации.

Органы государственной власти не в полной мере реализовывают главную задачу, сформулированную в Конституции и поддержанную основной частью населения. Речь идет о ст. 7, в которой заявлено, что «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Становление в России социального государства выдвигает на передний план проблему роста социальной ориентации экономики системы на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях, непосредственно связанную с созданием оптимальной экономической структуры, способной обеспечить эффективное использование ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей.

Процесс социальной ориентации российской экономической системы в целом и региональных экономических систем, в частности, наряду с институциональными реформами должен включать структурные преобразования экономики. Эти преобразования призваны преодолеть накопившиеся за предыдущие годы глубокие структурные диспропорции, обеспечить создание качественно обновленной системы производительных сил.

Одной из наиболее сложных проблем в теории социально-экономического развития регионов в условиях смешанной экономики является определение соответствия экономической структуры региона условно оптимальной (с точки зрения социальной ориентации), с целью определения особенностей и

направлений ее социально ориентированного реформирования.

Для решения этой научной задачи нами разработана теоретическая модель социально ориентированной экономической структуры региона, включающая систему социально значимых пропорций (базовых и специфических), выполняющих функцию «носителя» социальной ориентации регионального хозяйства (рис. 1).

Данная модель, наполненная конкретными количественными показателями, по нашему мнению, может быть использована для сравнительного анализа структурных параметров региональных экономических систем разного уровня социально-экономического развития. Выявления их соответствия условно оптимальным (социально ориентированным), и определения особенностей и основных направлений структурного реформирования, обеспечивающих социальную ориентацию региональной экономики.

В качестве эндогенных переменных модели определен комплекс общих (базовых) мезопропорций региональной экономики, объективно складывающихся в результате действия законов рынка [2. С. 40].

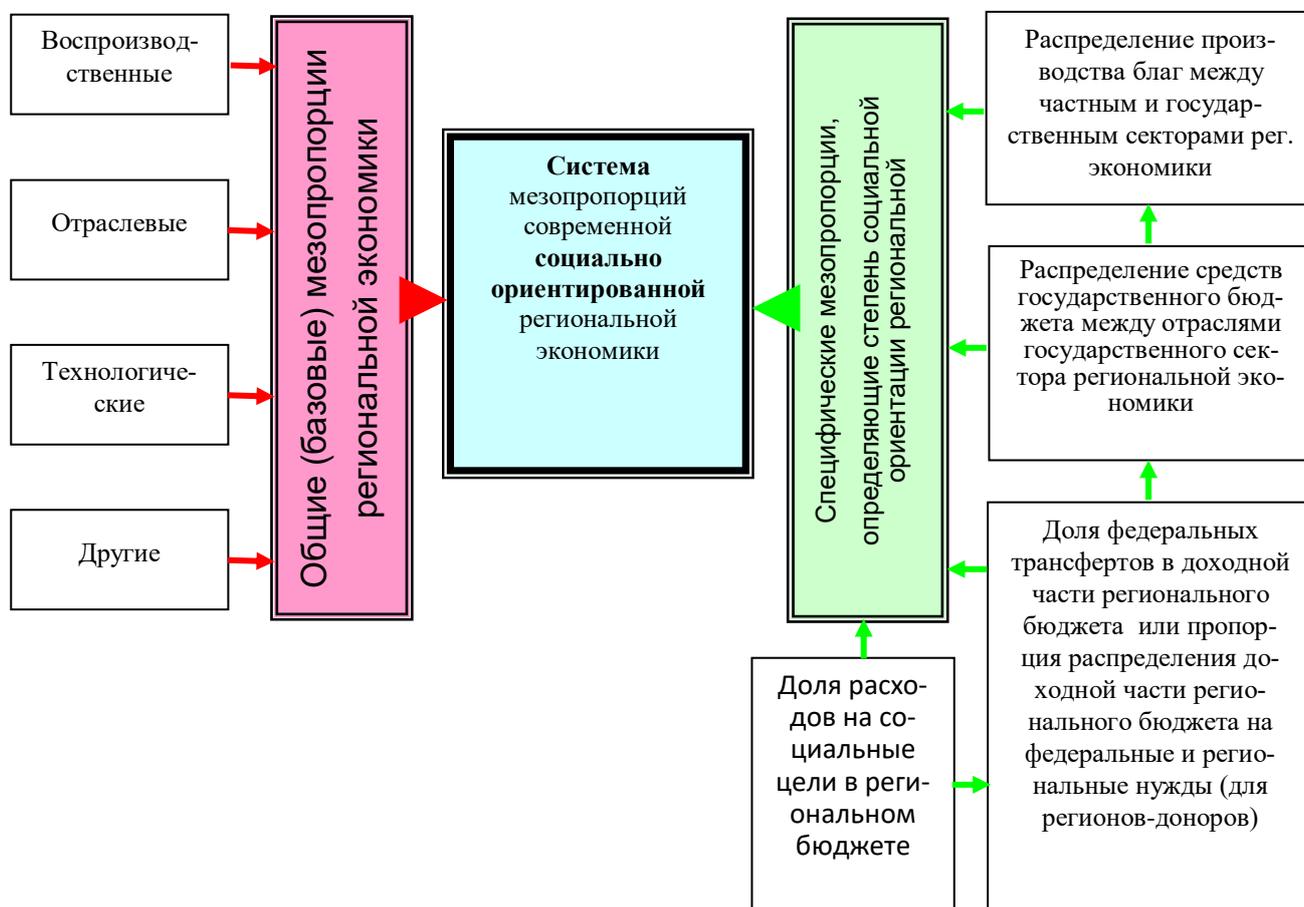


Рис. 1. Модель социально ориентированной мезопропорциональности региональной экономической системы

В качестве экзогенных переменных модели определен комплекс сознательно формируемых государством специфических мезопропорций, повышающих социальную ориентацию региональной хозяйственной системы [2. С. 41].

Выявив причинно-следственные, графические и функциональные зависимости между названными переменными можно найти оптимальный вариант функционирования региональной экономической системы, обеспечивающий ее социальную ориентацию.

В целях определения степени социальной зрелости и направлений социально ориентированного реформирования структуры региональной экономической системы, нами, проанализирована сложив-

шаяся в настоящее время система мезопропорций региональных хозяйств, на примере структуры экономики Ярославской области, с целью количественного наполнения показателей разработанной модели, и осуществлен сравнительный анализ моделей социально ориентированной макропропорциональности рыночной системы хозяйства развитых стран, современной российской экономики на макро- и мезоэкономическом уровнях, который выявил следующие особенности социально ориентированного реформирования экономической структуры народнохозяйственного комплекса Ярославской области:

- индустриальный тип хозяйства с запаздывающим развитием сферы услуг;
- технологическая деградация ряда отраслей;
- нарушенные пропорции: между производством средств производства и производством предметов потребления, между потребляемой и накапливаемой частями чистого регионального продукта в пользу последней, между фондом возмещения и чистым продуктом в ВРП;
- глубокий спад промышленного и сельскохозяйственного производства;
- неразвитость бюджетной политики.

Преодоление данных негативных тенденций в структуре регионального хозяйства Ярославской области и ее социальная ориентация требует осуществления эффективной региональной промышленной политики, одним из основных направлений которой является структурная политика. По нашему мнению, региональному руководству следует осуществить следующие структурные реформы в целях дальнейшей социализации региональной экономики, придания экономическому росту социальной направленности:

1. Нарращивание усилий по развитию регионального сектора производства услуг, доля которых в ВРП значительно уступает среднероссийскому и среднеевропейскому показателю.
2. Кардинальные преобразования аграрной сферы региональной экономики, сохраняющей угрожающий отрыв от индустриальной по производительности труда, технической оснащенности и темпам роста.
3. Техническая реконструкция значительной доли предприятий всех секторов региональной экономики, становления V и VI технологических укладов.
4. Дальнейшее оживление инвестиционной деятельности, что требует поддерживать на существующем уровне пропорцию распределения чистого регионального продукта на потребляемую и накапливаемую часть (3/1) в течение ближайших лет, что возможно лишь в условиях динамичного роста региональной экономики.
5. Развитие сектора региональной экономики, производящего товары потребительского назначения, что позволит обеспечить рост региональной экономической безопасности.

Для успешного решения задач структурной перестройки экономики региона объективно требуется создание системы управления этим процессом в рамках региональной структурной политики, являющейся составной частью системы регионального управления, и позволяющей в рамках территорий обеспечить получение дополнительного эффекта от реализации структурных факторов экономического роста.

Список литературы

1. Эткало О.А. Концепция социальной эффективности экономики России. Диссертация доктора экономических наук. – Кострома, 2003. – 170 с.
2. Рощина Н.В. Реформирование структуры региональной экономики как основа ее социально ориентированного развития (на примере Ярославской области). Диссертация кандидата экономических наук. – Ярославль, 2006. – 189 с.
3. Рощина Н.В. Структурные параметры региональной экономики и их влияние на степень ее социально-экономической эффективности // Вопросы экономических наук. – 2006. – №2. – С. 109–111.
3. Рощина Н.В. Экономическая структура регионального хозяйства как фактор его социально-эффективного развития // Экономика и финансы. – 2005. – №4. – С. 79–80.

УДК 336.71

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

МЕШКОВ ДЕНИС НИКОЛАЕВИЧ,

к.ю.н., доцент

КРАСНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

бакалавр экономики, студент ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет»

Аннотация: В статье освещены основные вопросы функционирования рынка платежных карт на территории Владимирской области. Рассмотрены показатели деятельности кредитных организаций региона и их влияние на эффективность работы платежной системы. Дана оценка мероприятий владимирских банков, нацеленных на развитие новых банковских услуг.

Ключевые слова: рынок банковских карт, платежная система, кредитные организации

TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF PAYMENT CARDS IN THE VLADIMIR REGION

**Meshkov Denis Nikolaevich,
Krasnova Yulia Alexandrovna**

Abstract: The article highlights the key issues of payment cards market functioning in the territory of the Vladimir Region. Indicators of the regional credit institutions activity and their impact on the efficiency of the payment system are considered. Vladimir banks' activities aimed at developing new banking services are evaluated.

Key words: bank card market, payment system, credit institutions

Оптимизация платежного оборота становится все более актуальной задачей государственного масштаба. Экономические издержки замедляют темпы роста экономики, и государство несет потери, связанные с выпуском наличности. Развитие новых технологий заставляет двигаться в ногу со временем. Международные банковские пластиковые карты получили широкое распространение в нашем мире довольно давно и стали не просто инструментом банковской системы, а являются привычным атрибутом большинства людей. В нашем государстве этот процесс развивается гораздо медленнее, чем в других странах, пластиковые карты используются чаще держателями для снятия наличных денег, чем для оплаты товаров и услуг. Однако данная сфера имеет большие перспективы для развития. В этом заинтересованы не только банки и домохозяйства, а также и государство.

Региональное развитие рынка платежных карт в России имеет дифференцированный характер. Лидером в этом направлении, безусловно, считается Центральный федеральный округ, что связано с высокой концентрацией кредитных организаций, финансовых ресурсов, количества населения и т.д. Приволжский федеральный округ занимает второе место. Северо-западный, Сибирский, Южный и Уральский округа имеют примерно одинаковое количество пользователей безналичными счетами (10-

15%). Аутсайдером является Дальневосточный федеральный округ, где уровень использования платежных карт минимален, это заметно и по объемам эмиссии карт, и по развитости инфраструктуры их приема (Рисунок 1). [1]

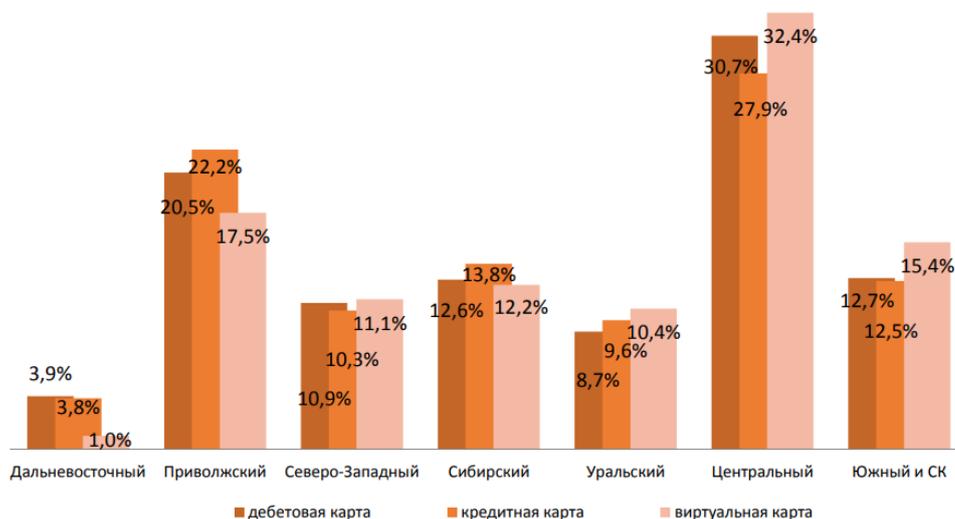


Рис.1. Распределение держателей банковских карт по округам

По итогам 2017 года для жителей Владимирской области было выпущено более 2,126 млн. платежных карт. Их число возросло по сравнению с аналогичным периодом годом ранее на 9,7 %. При этом число эмитированных кредитных карт составило порядка 170 тыс. штук, увеличившись на 2,7 %.

Как отмечает Отделение по Владимирской области ГУ Банка России по Центральному федеральному округу, в течение прошлого года в регионе с использованием платежных карт было совершено более 147 млн. операций на сумму 338,7 млрд. рублей. По сравнению с 2016 годом количество операций с использованием банковских карт увеличилось на 38,3%, объем – на 23,6%.

«Статистика прошлого года демонстрирует усиление тренда, который мы наблюдаем на протяжении последнего времени: количество и объем операций по снятию наличных с карт снижается. Одновременно растут транзакции по оплате товаров и услуг. Это свидетельствует о том, что платежные карты становятся все более востребованными и прочно входят в повседневное использование. Для нашего региона, как и в целом по России, характерно снижение средней суммы операции при оплате с использованием платежных карт. За прошлый год средний чек снизился до 853 рубля, тогда как в 2016 году он составлял 900 рублей» – отметила управляющий Отделением Владимир ГУ Банка России по Центральному федеральному округу Надежда Калашникова.

За 2017 год во Владимирской области картами в торгово-сервисной сети расплатились 109,4 млн. раз на общую сумму 80,1 млрд. рублей. Доля безналичных операций с использованием платежных карт за год выросла до 43,5 %.

На начало этого года инфраструктура для проведения безналичных операций во Владимирской области насчитывала 1656 банкоматов и платёжных терминалов, 19839 электронных терминалов и импринтеров, установленных в организациях торговли и услуг. При этом в течение прошлого года количество электронных терминалов и импринтеров увеличилось на 4703 единиц. [2]

С начала года число обладателей карт "Мир" во Владимирской области выросло в 48 раз. В России на руках у граждан - уже больше 26 млн этих карт.

Статистика по использованию пластикового «Мира» еще интереснее: если за весь 2016 год в регионе-33 проведено лишь около 5 тысяч операций, то только за первые три квартала 2017-го их число возросло до 740 тысяч. Средняя сумма покупки по этой карте составляла 550 рублей. При этом скоро Национальная система платежных карт начнет масштабный выпуск «Миров», оснащенных защищенным микрочипом отечественного производства, что гарантирует отсутствие «скрытого» функционала.

Управляющий Отделением по Владимирской области ГУ Банка России по ЦФО Надежда Калашникова уверяет, что технологии при проведении операций по этой карте не уступают ведущим мировым платежным системам. [3]

Для успешного функционирования платежной системы в регионе банкам необходимо решить ряд задач, которые помогут снизить текущие проблемы современного карточного рынка и перейти на более качественный этап его развития. Необходимые мероприятия на ближайшие 2-3 года можно сформулировать следующим образом:

1. Требуется стимулирование кредитного сегмента рынка платежных карт как основного инструмента доступа к заемным ресурсам для удовлетворения потребительского спроса населения. Внедрение данного вида карт повлечет за собой увеличение объемов продаж предприятий торговли и сервиса, а также расширение инфраструктуры обслуживания, что положительно скажется на состоянии малого бизнеса во Владимирской области.

2. Существенно расширить спектр предоставляемых платежных услуг через банкоматы и платежные терминалы, увеличить возможности дистанционного сервиса для пользователей банковских карт. При этом необходимо понимать, что объемы безналичных платежей будут напрямую зависеть от количества поставщиков услуг, подключенных к данному виду сервиса.

3. Активизировать деятельность коммерческих банков в секторе социальных проектов, предусматривающих эмиссию карт с различными функциональными приложениями: банковское, транспортное, налоговое медицинское и т.д.

4. Пересмотреть стратегию развития инфраструктуры приема платежных карт в регионе. Объединение кредитных организаций для создания единой сети банкоматов приведет к увеличению доступности банковских услуг и снижению инвестиционных издержек. Опыт развитых стран показывает, что единая сеть приводит к удешевлению стоимости банковских услуг, что в свою очередь ведет к заинтересованности населения к самим банковским продуктам и услугам.

Список литературы

1. Россия в цифрах — 2010г. // Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru
2. «Сетевое издание «Федеральный бизнес журнал»
3. Газета «Владимирские ведомости»

© Д.Н. Мешков, Ю.А. Краснова

УДК 332.1

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ОРЛОВ СТАНИСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ,

к. э. н., доцент

АГАЕВ ЭЛЬНУР СЕЙФАДДИН ОГЛЫ,

УРАЗАЛИЕВ РУСЛАН АЛЬБЕРТОВИЧ,

студенты

ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассматриваются аспекты поступательного развития инвестиционной политики Астраханской области и увеличения валового регионального продукта, обосновываются их высокие относительные показатели. Анализируется структура и источники инвестиций в основной капитал за ряд лет. Предлагаются основные составляющие дальнейшего улучшения регионального инвестиционного климата.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, инвестиции в основной капитал, темпы роста, относительные показатели.

INVESTMENT POLICY AS A FACTOR REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Orlov Stanislav,
Agayev Sevil Oglu Saifuddin

Annotation: The article deals with the aspects of progressive development of the Astrakhan region's investment policy and increasing the gross regional product, their high relative performance one founded. The structure and sources of investments in fixed assets for a series of years are analyzed. The basic components of further improvement of the regional investment climate are offered.

Key words: gross regional product, investments into fixed capital, growth rate, relative performance.

В функционировании и динамическом развитии экономики любого региона системную роль играет инвестиционная политика.

Инвестиции создают возможности для накопления материальных и финансовых ресурсов, увеличивая производственный потенциал предприятия, объединения или отрасли в целом. В комплексном аспекте инвестиции влияют на текущие и будущие результаты экономическо-хозяйственной деятельности этих хозяйствующих структур.

Однако всякое инвестирование должно быть эффективным. С позиции экономической целесообразности вложение средств должно грамотно распределяться в целях приобретения новых инновационных технологий, влекущих за собой снижение удельных затрат материальных и трудовых ресурсов на производство и реализацию продукции, работ или услуг [1, с. 222].

В экономике Астраханского региона стабильно растет валовой региональный продукт. По итогам 2017 года он превысил 330 млрд. рублей, рост его к предыдущему году около 10 процентов [2]. Во все уровни бюджетов налоговые поступления составили почти 115 млрд. рублей (за 2016 год – 86 млрд. руб.), из которых в территориальный бюджет поступило 41 млрд. рублей. Объем инвестиций в основной капитал превысил 125 млрд. рублей, рост его к предыдущему году составил 6,8 процента (табл. 1).

Несмотря на весомый вклад в доходы региона нефтегазовой отрасли, три четверти добавленной стоимости обеспечивают предприятия обрабатывающих производств и энергетического комплекса. Целый ряд предприятий за счет обновления материальной базы и технологии производства значительно увеличили объемы выпуска продукции, и прирост производства по некоторым из них составил 20 и более процентов. Сектор малого и среднего предпринимательства демонстрирует опережающую активность в ряде стратегических направлений экономики региона. Удельный вес малого и среднего бизнеса в ВРП составляет 35 процентов. Это практически соответствует европейскому уровню.

Таблица 1

Основные показатели валового регионального продукта и инвестиций в основной капитал Астраханской области за 1997-2017 гг.

Показатели	Ед. изм.	1997	2000	2010	2013	2016	2017
Валовой региональный продукт:	млрд.р.	10,6	27,1	140,0	230,0	300,0	330,0
на душу населения	тыс. р.	10,5	26,9	138,6	226,9	294,8	324,4
Инвестиции в основной капитал:	млрд.р.	2,0	12,4	56,5	115,0	117,0	125,0
на душу населения	тыс. р.	1,9	12,3	55,9	113,8	114,9	122,9
в процентах к ВРП	%	18,9	45,8	40,3	50,0	39,9	37,9

Агропромышленный комплекс области в 2017 году произвел продукции в фактических ценах на сумму 42,4 млрд. рублей с ростом к предыдущему году на 8,6 процента. Было собрано 1,7 млн. тонн овощебахчевых и картофеля, тогда как в 2016 году было собрано около 1,5 млн. тонн. Перспективным направлением стало выращивание фруктов и винограда. Выросло поголовье скота, прибавилось производство молока. На 10 процентов добыто больше рыбы и производство аквакультуры.

Среднемесячная заработная плата работающих (включая субъекты малого предпринимательства) за январь-ноябрь 2017 года в области составила 28462,7 рубля. Рост потребительских цен за 2017 год в Астраханской области составил 2,1 процента (общероссийский 2,5 %).

По темпам роста в процентах Астраханская область по ряду основных экономических и социальных показателей превышает показатели РФ: валового регионального продукта, инвестиций в основной капитал, среднемесячной заработной платы, реального располагаемого денежного дохода и оборота розничной торговли. За 2017 год в Астраханской области на одного жителя: оборот розничной торговли 167,9 тыс. рублей; объем платных услуг населения – 34,9 тыс. рублей. Численность официально зарегистрированных безработных на конец 2017 года 7,5 тыс. человек [3].

Но Астраханская область пока значительно уступает средне российским показателям, Волгоградской и Ростовской областям в Южном регионе по производству валового регионального продукта и доходам бюджета на душу населения.

В Астраханской области сформировано двенадцать саморазвивающихся кластеров, обеспечивающих согласованное развитие экономики и социальной сферы. На территории региона реализуется ряд значимых программы для экономики, как то, Государственная программа "Развитие рыбохозяйственного комплекса Астраханской области", «Привлечение инвестиций», «Государственная поддержка малого предпринимательства», «Развитие кредитной кооперации», «Развитие туризма в области» и другие.

На Российском инвестиционном форуме в г. Сочи 15-16 февраля 2018 года Астраханская экспозиция была представлена 9-тью проектами на общую сумму более 29 млрд. рублей, 8 из них – проекты резидентов особой экономической зоны «Лотос» Наримановского района (9,8 кв.км.). По большинству проектов подписаны контракты.

Инвестиционную привлекательность Астраханского региона определяет в первую очередь разнообразие природных ресурсов и удачное географическое положение. Регион является связующим звеном транспортно-модальных коридоров «Север – Юг» и «Запад – Восток», что обеспечивает интен-

сивное развитие экономики как транспортного узла.

Разведанные на территории Астраханской области запасы углеводородов признаны крупнейшими в европейской части России с запасом 330 миллионов тонн нефти и 99 миллиардов кубометров растворенного газа. Обустройство и промышленную добычу углеводородов осуществляют компании ООО «Газпром добыча Астрахань» (дочернее предприятие ОАО «Газпром»), ПАО «ЛУКОЙЛ» и ТПП [4].

Поэтому объяснимо, что в структуре инвестиций в основной капитал Астраханской области наблюдается снижение финансирования инвестиций за счет собственных ресурсов предприятий и организаций (табл. 2).

Таблица 2

Источники финансирования инвестиций в основной капитал в РФ и Астраханской области

Показатели	Ед. изм.	РФ (2016)	Астраханская область (2017)
Инвестиции в основной капитал, из них:	млрд. руб.	14425,1	125,0
Собственные средства	%	51,1	19,6
Привлеченные средства, в том числе:	%	48,9	80,4
кредиты банков	%	22,1	67,5
средства бюджета и внебюджетных фондов	%	16,8	12,5

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал РФ за последние пять лет собственные средства составляли 44,5 – 51,1, в Астраханской области они снизились до 19,6 процента [5].

Позитивные изменения среды (как экономического, так и институционального плана) позволят вернуть склонность к самофинансированию инвестиций в регионе, и в условиях роста прибыли определить значимое увеличение инвестиций за счет собственных средств предприятий [6, с. 195].

Все это свидетельствует о том, что решение основной экономической задачи – повышения благосостояния требует значительного усиления внимания к инвестиционному развитию в условиях санкций, развивать фондовый и формировать инвестиционный рынок, активнее вовлекать зарубежных инвесторов, привлекать вклады населения и свободный частный капитал, улучшать инвестиционный климат.

Улучшение регионального инвестиционного климата должно включать в основном следующие три составляющие:

- совершенствование и разработку необходимых нормативных актов;
- активизация и поведение в отношении бизнеса руководителей регионального и муниципального уровня;
- воплощение в действительность нормальной судебной системы, способной защитить юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Однако всякое инвестирование должно быть эффективным, с позиции экономической целесообразности, вложение средств, должно грамотно распределяться в целях приобретения новых инновационных технологий, влекущих за собой общее снижение затрат материальных и трудовых ресурсов.

Неэффективное применение инвестиций может создать обстоятельства для застоя, отставания от конкурентов и т.п.

Любые позитивные изменения среды (как экономического, так и институционального плана) позволят встать на тренд финансирования за счет собственных средств, роста прибыли и наполнения бюджета. Эта коррекция может быть подкреплена целевыми программами региона.

Список литературы

1. Стратегия инвестиционного развития Астраханской области. Орлов С.А. В сборнике: Актуальные проблемы реформирования экономики. Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. 2015. С. 221-224.
2. Jilkin.ru – 2018.
3. Материалы Минэкономразвития Астраханской области: minec.astrabl.ru.
4. Каспий.Инфо: kaspyinfo.ru
5. Росстат: <http://www.gks.ru>; <http://astrastat.gks.ru>.
6. Особенности осуществления инвестиционной деятельности предприятия в современных условиях. Маевский Д.В., Лунева Т.В. В сборнике: eurasiascience Сборник статей X международной научно-практической конференции. 2017. С. 193-195.

© С.А. Орлов, Э.С. Агаев, Р.А. Уразалиев, 2018.

УДК 330.59

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО КАЧЕСТВА И УРОВНЯ ЖИЗНИ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ

ТРОШКОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

к.и.н., доцент

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Аннотация: в статье на основе ряда социальных индикаторов (покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения, покупательная способность среднемесячной номинальной начисленной заработной платы) проведен анализ качества и уровня жизни населения регионов Уральского федерального округа. Показано, что по некоторым позициям сохраняется высокое межрегиональное неравенство. Определены регионы, в которых ситуация, сложившаяся по индикаторам качества и уровня жизни, требует улучшения и пристального внимания со стороны органов государственной власти.

Ключевые слова: качество и уровень жизни населения; социальные индикаторы; прожиточный минимум; покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения; покупательная способность среднемесячной номинальной начисленной заработной платы.

INTERREGIONAL INEQUALITY OF QUALITY AND LIVING STANDARDS IN THE URAL FEDERAL DISTRICT: SOME TRANDS OF RECENT YEARS

Troshkova Elena Anatol'evna

Abstract: an analysis of the living standards and quality of life in the Ural regions, based on some social indicators (the purchasing power of the monetary incomes of the population; the purchasing power of the nominal accrued average monthly salary) has been given. It is shown that high interregional inequality persists in a number of positions. Regions, in which the situation developed on the indicators of quality and living standards of the population, require improvement and close attention on the part of the local government, have been identified.

Key words: quality and standard of living of the population; social indicators; subsistence minimum; purchasing power of the monetary incomes of the population; purchasing power of the nominal accrued average monthly salary.

Реальное повышение качества жизни в России невозможно без устранения резких территориальных диспропорций. Поэтому изучение и сопоставление показателей уровня и качества жизни в регионах, расположенных внутри одного федерального округа, представляется актуальной задачей.

Для оценки межрегионального неравенства в Уральском федеральном округе применялись следующие индикаторы:

- *среднедушевой прожиточный минимум (ПМ)* - стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы;

- *покупательная способность среднедушевых доходов населения* – количество наборов прожиточного минимума, которое можно приобрести на среднедушевой доход;

- *прожиточный минимум трудоспособного населения (Пм тр.)* – стоимостная оценка потребительской корзины трудоспособного населения, суммированная с величиной необходимых платежей и сборов;

- *покупательная способность среднемесячной номинальной начисленной заработной платы* – количество наборов прожиточного минимума трудоспособного населения, которое можно купить на среднемесячную номинальную начисленную заработную плату. Поскольку прожиточный минимум трудоспособного населения определяется для одинокого трудоспособного человека и не учитывает иждивенческую нагрузку на семью, ряд авторов сегодня использует понятие «социальные стандарты заработной платы». В частности, исследования ОАО «Всероссийский центр уровня жизни» (ВЦУЖ) показали, что для попадания в средние слои по уровню обеспеченности семьи, состоящей из двух работающих и одного ребенка, зарплата одного работника должна составлять не менее 7,9 Пм тр., из двух работающих и двух детей – не менее 10 Пм тр. [1, с. 143].

С 2012 г. рейтинговое агентство «РИА рейтинг» публикует рейтинги регионов по качеству жизни. Для расчетов используются 72 показателя, объединенные в 11 групп, характеризующих все основные аспекты условий проживания в регионах: от уровня экономического развития и объема доходов населения до обеспеченности различными видами услуг и климатических условий. На основе агрегирования рейтинговых баллов региона по этим группам вычисляется его интегральный рейтинговый балл. Динамика интегральных рейтинговых баллов субъектов УрФО в 2012-2016 гг. представлена в табл. 1 [2]:

Таблица 1

Рейтинговый балл регионов Уральского федерального округа по качеству жизни в 2012-2016 гг. (мин. – 1, макс. –100)

Субъекты Уральского федерального округа	Годы					Место, занимаемое среди субъектов РФ	
						Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2016
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	53.10	51.37	51.33	58.84	57.82	7	8
Тюменская область	52.40	51.17	52.95	55.23	55.13	8	10
Свердловская область	46.20	50.73	51.64	55.72	54.47	10	12
Челябинская область	44.10	46.08	46.68	52.69	50.68	20	19
Ямало-Ненецкий автономный округ	46.00	42.85	41.79	49.16	49.03	29	24
Курганская область	30.00	31.88	32.04	29.17	28.08	75	78
Среднее значение	45.30	45.68	46.07	40.32	49.20		

Данные таблицы свидетельствуют о том, что почти все регионы УрФО находятся на высоких местах в общероссийском рейтинге. В 2016 г. из шести регионов четыре входили в первую двадцатку, а Ямало-Ненецкий автономный округ расположился на подступах к ней. Исключение составляет Курганская область, стабильно занимающая места в нижней части рейтинга. Среднее значение рейтингового балла всех субъектов в 2016 г. достигло 49.2 балла - это почти на четыре пункта больше, чем в 2012 г.

В то же время случившиеся в 2014 г. снижение цен на энергоносители, девальвация рубля и санкции Запада негативно отразились на социально-экономическом положении уральских территорий. Если проанализировать, как изменились места регионов в общероссийском списке, приходится признать, что большинство субъектов УрФО вслед за Курганской областью двигалось по нисходящей траектории. Это подтверждается и на примере динамики покупательной способности заработной платы (табл. 2) [3; 4]:

Таблица 2

Покупательная способность номинальной начисленной среднемесячной заработной платы и её изменение в 2012-2016 гг. в России и в регионах УрФО, кол-во наборов ПМ

Субъекты РФ	Годы					Изменение в 2016 г. к 2012 г.	
	2012	2013	2014	2015	2016	кол-во наборов ПМ	%
Российская Федерация	3,78	3,79	3,74	3,25	3,47	- 0,31	91,8
Тюменская область (без автономных округов)	4,08	3,97	3,96	3,47	3,53	- 0,55	86,5
Свердловская область	3,51	3,52	3,59	3,13	3,07	- 0,44	87,5
Челябинская область	3,50	3,40	3,30	3,00	3,10	- 0,40	88,6
Курганская область	2,71	2,73	2,68	2,28	2,36	- 0,35	87,1
Ямало-Ненецкий автономный округ	5,70	5,52	5,27	4,70	5,05	- 0,65	88,6
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	5,03	4,74	4,72	4,03	4,14	- 0,89	82,3
Наибольшее значение	5,70	5,52	5,27	4,70	5,05	- 0,31	91,8
Наименьшее значение	2,71	2,73	2,68	2,28	2,36	- 0,89	82,3

Из таблицы 2 видно, что в 2016 г. покупательная способность заработной платы наибольшее значение имела в Ямало-Ненецком автономном округе, где составила 5,05 наборов ПМ тр. Этот субъект УрФО являлся лидером по данному индикатору в течение всего периода 2012-2016 гг. Наименьшее в округе значение покупательной способности заработной платы стабильно показывала Курганская область. В 2016 г. оно было примерно в 2,13 раз ниже показателя лидирующего региона. Результаты свидетельствуют, насколько далека еще покупательная способность заработной платы от приемлемых социальных стандартов: ни в одном из регионов она не приблизилась к уровню 7,9 ПМ тр., необходимому для средней обеспеченности семей с детьми.

В изучаемый период во всех регионах округа средняя покупательная способность заработной платы опустилась ниже её стартовых значений. Максимальные потери по этому показателю понес Ханты-Мансийский автономный округ-Югра (82,3 % от уровня 2012 г.), минимальные – Ямало-Ненецкий автономный округ и Челябинская область (88,6 % от стартового уровня). Во всех без исключения субъектах округа снижение заработной платы оказалось более существенным, чем в среднем по РФ. Не приходится говорить о реальном улучшении качества жизни в условиях, когда падают поступления от основного источника доходов населения – заработной платы.

Как менялась ситуация в Уральском федеральном округе с точки зрения покупательной способности среднедушевых доходов? ВЦУЖ классифицирует российские регионы по этому параметру на несколько групп:

- с относительно высокими значениями покупательной способности (от 11 ПМ);
- со средними значениями (от 7 до 11 ПМ);
- со значениями ниже среднего (от 3 до 7 ПМ);
- с низкими значениями (от 1 до 3 ПМ);
- с наиболее низкими значениями (меньше 1 ПМ) [1, с. 143].

Как свидетельствуют данные таблицы 3 [4; 5, с. 243;], и в Российской Федерации в целом, и во всех территориях УрФО в рассматриваемый период наблюдалась отрицательная динамика. Наибольшие потери – у Челябинской области (73,5 % от уровня 2012 г.), наименьшие – у Ямало-Ненецкого автономного округа (соответственно 86,4 %). Последний регион остается на лидирующих позициях по этому показателю (4,24 ПМ), но и он весьма далек от нижней границы средней обеспеченности (7 ПМ). Самое низкое значение индикатора стабильно демонстрировала Курганская область (2,21 ПМ). Разница между наиболее и наименее успешным регионом в 2016 г. составляла около 1,9 раза. За истекшее пятилетие два субъекта округа – Тюменская и Челябинская область – присоединились к региону-аутсайдеру, перейдя из категории регионов с покупательной способностью на уровне ниже среднего

в группу регионов с низкими значениями покупательной способности, что является, безусловно, негативным трендом.

Таблица 3

Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения и её изменение в 2012-2016 гг. в России и в регионах УрФО, кол-во наборов ПМ

Субъекты РФ	Годы					Изменение в 2016 г. к 2012 г.	
	2012	2013	2014	2015	2016	кол-во наборов ПМ	%
Российская Федерация	3,57	3,55	3,45	3,14	3,13	- 0,44	87,7
Тюменская область (без автономных округов)	3,52	3,33	3,25	2,95	2,77	- 0,75	78,7
Свердловская область	4,23	4,25	4,18	3,79	3,55	- 0,68	83,9
Челябинская область	3,40	3,10	3,00	2,60	2,50	- 0,90	73,5
Курганская область	2,78	2,65	2,55	2,28	2,21	- 0,57	79,5
Ямало-Ненецкий автономный округ	4,91	4,76	4,50	4,21	4,24	- 0,67	86,4
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	3,88	3,66	3,59	3,11	2,99	- 0,89	77,1
Наибольшее значение	4,91	4,76	4,50	4,21	4,24	- 0,44	87,7
Наименьшее значение	2,78	2,65	2,55	2,28	2,21	- 0,90	73,5

Подведем некоторые итоги. Сопоставление рейтинговых баллов лидирующего региона и региона-аутсайдера в 2012 и 2016 гг. позволяет сделать вывод о нарастании межрегионального неравенства в Уральском федеральном округе. Ряд показателей, характеризующих уровень и качество жизни, такие как покупательная способность среднедушевых доходов населения и покупательная способность номинальной начисленной среднемесячной заработной платы, в соседних регионах различаются в разы, и эта дистанция со временем не сокращается, а увеличивается. Данная тенденция способствует, с одной стороны, росту социального расслоения, а с другой – усилению межрегиональной миграции, что приводит к «обескровливанию» и без того экономически слабым регионам. Сегодня необходимы совместные усилия федерального центра и региональных властей по диагностике ситуации, сложившейся в субъектах УрФО. После того, как будут определены ключевые факторы межрегиональных диспропорций, должна быть разработана и принята комплексная программа мер по их устранению.

Список литературы

1. Бобков В. Н., Бобков Н. В. Развитие потенциала человека и качества жизни как условие процветания российского Дальнего Востока // Уровень жизни населения регионов России. – 2017. - № 2 (204). – С. 141-148.
2. Рейтинг качества жизни – 2012-2016 гг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://vidi.rian.ru/ig/ratings/life_2012-2016.pdf. – Дата обращения: 02.03.2018.
3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в целом по экономике по субъектам РФ за 2000-2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www/gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ - Дата обращения: 29.01.2018.
4. Величина прожиточного минимума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/39057.do> - Дата обращения: 29.01.2018.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб./Росстат. - М., 2017. - 1402 с

**ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

УДК 336.74

ПРОВЕДЕНИЕ ICO КАК НОВАЯ ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СТАРТАП- ПРОЕКТЫ

ПРАХТ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье рассматривается сущность проведения ICO как нового способа привлечения инвестиций, приводится сравнение с другими способами привлечения инвестиций и выделяются различия. Также рассматриваются аспекты правового регулирования рынка ICO в мировой практике и России.

Ключевые слова: ICO, блокчейн, криптовалюта, токен, стартап, инвестиции.

CONDUCTING ICO AS A NEW FORM OF ATTRACTING INVESTMENTS IN START-UP PROJECTS

Prakht Andrei Aleksandrovich

Abstract: The article discusses the essence of the ICO as a new way to attract investments, provides a comparison of the ICO with other ways to attract investments and highlights the differences. The aspects of legal regulation of the ICO market in the world practice and in Russia are also considered.

Key words: ICO, blockchain, cryptocurrency, token, start-up, investments.

Активное развитие современных технологий открывает все больше новых возможностей для создания как новых проектов, так и для развития уже существующих компаний.

Появление новой технологии – блокчейн, которая на данный момент активно внедряется во многие сферы жизнедеятельности, стало одним из этапов развития современных технологий [1]. Создание данной технологии связывают с 2008 годом, когда группой авторов под псевдонимом Сатоши Накамото была размещена статья, в которой был описан принцип работы первой в мире криптовалюты – биткойн и технологии блокчейн [2].

Криптовалюта биткойн заложила основу появления новых криптовалют и совместно с технологией блокчейн способствовала появлению цифровой экономики. По мере развития технологии блокчейн и роста популярности криптовалют образовалась новая форма привлечения инвестиций – проведение ICO (Initial Coin Offering, англ. – первичное размещение монет).

Фактически, ICO представляет собой процедуру выпуска токенов (монет) проектом и их дальнейшую продажу инвесторам. При этом потенциальные инвесторы могут использовать данные цифровые активы с целью продажи на бирже, обмена на товары и/или услуги проекта, который выпустил токены, и в любых других возможных целях, которые предусматривает токен [3].

ICO можно сравнить с традиционным способом привлечения инвестиций – проведением IPO (Initial Public Offering) или с другим современным способом привлечения инвестиций, таким как краудфандинг (crowdfunding).

Однако, между проведением ICO и IPO есть некоторые различия:

- при приобретении токена у владельца не образуется право на долю в компании, как это происходит при выпуске акций в ходе проведения IPO;

- проведение ICO во многих странах еще строго не регулируется, тогда как процесс проведения IPO подлежит обязательному контролю и требует соблюдения действующего законодательства.

Проект, который планирует проводить ICO в первую очередь должен найти применение технологии блокчейн в своем продукте. Чаще всего применение блокчейн технологий в своих проектах находят финтех стартапы, однако использование этой технологии возможно в различных сферах деятельности. Так, по результатам 2017 года наиболее популярными сферами деятельности проектов, которые являются лидерами по объему привлечения средств, стали: инфраструктура, валюта, финансы, инвестиции, торговля и реклама, хранение данных и развлечения [4].

В результате выпуска токенов проект обеспечивает себе необходимое финансирование в нужной валюте. При этом, в качестве привлекаемых инвестиций могут выступать как традиционные деньги, так и уже существующая криптовалюта, например, биткойн.

По данным Icodata.io, всего за 2017 год было проведено 881 ICO, а общая сумма привлеченных инвестиций составила 6 073,4 млн. долларов США. По итогам 2017 года инвестиции в ICO обошли по объему собранных средств такой способ привлечения финансов, как венчурные инвестиции [5]. Всего же за 2017 год общая рыночная капитализация криптовалют (Total Market Capitalization) увеличилась почти на 600 млрд долларов США, с 17,7 до 612,9 млрд. долларов США, т.е. практически в 35 раз [6].

Однако, высокая доходность и быстрый рост рынка криптовалют и возрастающая популярность инвестирования в ICO способствует увеличению количества мошеннических проектов и нарушению прав акционеров, что требует правового регулирования данной сферы деятельности [7].

Вопросы правового регулирования рынка криптовалют и ICO рассматривались во многих странах, однако, конечного решения по определению их правового положения долгое время не было представлено ни в одной стране.

Только в 2017 году появились первые разъяснения относительно регулирования ICO в США, Канаде, Израиле, и некоторых других странах.

Комиссия США по ценным бумагам и рынкам (SEC) представила отчет по ICO «The Dao», в котором определила «токен» в качестве ценной бумаги и токен попал под регулирование федеральных законов США о ценных бумагах [8].

После такого заявления последовали действия и со стороны других стран относительно регулирования рынка ICO, так Денежно-кредитное управление Сингапура (MAS) опубликовало заявление, в котором указано, что если токен соответствует определению ценной бумаги, то он должен регулироваться в соответствии с Законом о ценных бумагах и фьючерсах и эмитенты этих токенов обязаны регистрировать проспект акций в MAS заранее [9].

В данных отчетах указано, что итоговое заключение о том является ли токен ценной бумагой будет определяться в каждом конкретном случае отдельно. Эти заявления обозначили границы использования токенов как ценных бумаг и объявили необходимость соблюдения действующего законодательства стран о ценных бумагах в случае применения токенов в качестве ценной бумаги.

Комиссия по фьючерсам и ценным бумагам Гонконга (SFC) использовала более гибкий подход к регулированию ICO. В определении SFC было сказано, что токены в случае предоставления имущественных или корпоративных прав, предоставления в качестве заемных средств, использования в качестве пая при инвестировании могут подпадать под понятие «инвестиционный инструмент» и должны регулироваться.

Схожие действия были предприняты в Канаде, Австралии, и некоторых других странах Европы. В Европе на данный момент наиболее лояльной по отношению к регулированию ICO считается Швейцария, так как там токены регулируются традиционным финансовым законодательством только в случае признания их финансовыми инструментами. В Китае же, который считается лидером по обороту криптовалют, процедуру ICO объявили вне закона [10].

Действия, направленные в сторону регулирования рынка криптовалют и ICO также были приняты и в России. В конце 2017 года Минфин и ЦБ РФ подготовили проект регулирования ICO, в ко-

тором введено понятие цифрового финансового актива и представлены основные положения по регулированию рынка [11]. Еще один законопроект был представлен Ассоциацией криптовалют и блокчейна (РАКИБ), как альтернатива проекту Минфина и ЦБ РФ. При этом, данные проекты законов о регулировании ICO вызывают множество споров среди экспертов и на текущий момент ни один из представленных законопроектов не был принят.

Таким образом, ICO так и не получило ясного законодательного регулирования. Однако, рынок ICO на данный момент находится на стадии своего развития и предоставляет большие возможности для привлечения инвестиций в стартап-проекты.

Список литературы

1. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики. / Мелани Свон: [перевод с английского]. М.: Олимп-бизнес. 2017. – 240 с.
2. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash. // Bitcoin. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (дата обращения: 15.02.2017)
3. Информационное агентство Forbes. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351141-investicii-v-cifrah-kak-ico-i-kriptovalyuty-menyayutvenchurnyy-rynok> (дата обращения: 15.02.2017).
4. Сайт платформы Autonomous Next. URL: <https://next.autonomous.com> (дата обращения: 15.02.2017).
5. Сайт платформы Icodata. URL: <https://www.icodata.io/stats/2017> (дата обращения: 15.02.2017).
6. Сайт платформы Coinmarketcap. URL: <https://coinmarketcap.com> (дата обращения: 16.02.2017).
7. Сидоренко Э. Л. Криптовалюта как новый юридический феномен / Э.Л. Сидоренко // Общество и право. 2016. N 3(57). С. 193 - 197.
8. Информационный портал. URL: <https://www.sec.gov> (дата обращения: 17.02.2017).
9. Информационный портал. URL: <http://www.mas.gov.sg> (дата обращения: 17.02.2017).
10. Информационный портал. URL: <http://www.miit.gov.cn/n1146290/n4388791/c5781140/content.html> (дата обращения: 17.02.2017).
11. Информационное агентство РБК. URL: <https://www.rbc.ru/money/28/12/2017/5a44cc629a7947fe6a3dc208> (дата обращения: 17.02.2017).

УДК 658.15

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГОРИНА ИРИНА АЛЕКСЕЕВНААспирант
ФГБОУ ВО «МГТУ «Станкин»

Аннотация: в данной статье исследовано влияние системы риск-менеджмента на стоимость предприятия, являющийся основным показателем его деятельности.

Ключевые слова: управление стоимостью, предприятие, риск-менеджмент, влияние риска, области риск-менеджмента.

THE USE OF THE SYSTEM OF RISK MANAGEMENT IN MANAGING ENTERPRISE VALUE

Gorina Irina Alekseevna

Abstract: in this article the influence of the risk management system on the value of the enterprise, this is the main indicator of its activity.

Key words: value management, enterprise, risk-management, influence of risk, field of risk management.

В настоящее время предприятиям для эффективного функционирования необходимо использовать показатели, которые отражали бы его деятельность в долгосрочном периоде. Одним из таких показателей является оценка стоимости, с помощью которой возможно повысить эффективность использования ресурсов и обеспечить высокий уровень контроля над ними.

Для оценки стоимости функционирующего предприятия необходимо установить его действительную (т.е. рыночную) стоимость, при этом оценка может включать в себя определение стоимости основных фондов и оборудования.

Оценка стоимости предприятия необходима для выбора направления его реструктуризации, в связи с тем, что в процессе оценки выявляются альтернативные подходы к управлению предприятием, которые позволят определить, какие из них обеспечивают наибольшую эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную стоимость.

Инициаторами оценки стоимости предприятия может быть его менеджмент, а также другие заинтересованные лица, которыми могут выступать акционеры, поставщики, инвесторы и т.п.

Лица, заинтересованные в оценке стоимости предприятия, реализуют свои экономические цели, определяя, тем самым, цели оценки. Основные цели оценки стоимости предприятия могут затрагивать различные сферы его хозяйственной деятельности: от повышения эффективности текущего управления предприятием до реорганизации или ликвидации предприятия. Управление стоимостью - комплексный процесс, осуществление которого должно быть основано на последовательной реализации мероприятий по повышению эффективности функционирования предприятия [1, с. 66].

Так как на предприятии формируются процессы, связанные с взаимодействием социальной и технической структуры, то возникают причины неопределенности, которые влекут за собой условия для

формирования риска. В связи с этим, использование системы управления рисками является объективной необходимостью ежедневного функционирования предприятий.

С точки зрения управления, ориентированного на реализацию стратегических задач предприятия, необходимо использовать мероприятия риск-менеджмента, в качестве базы для определения приоритетных направлений для его дальнейшего развития, а показатель стоимости предприятия отразит результативность его деятельности.

В процессе оценки стоимости выявляют альтернативные подходы к управлению предприятием и определяют, какой из них обеспечит предприятию максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену, что и является основной целью собственников.

Управление рисками — это сложный многоступенчатый процесс идентификации, оценки, управления, мониторинга и контроля над рисками. Поэтому риск-менеджмент на предприятии охватывает весь внутриорганизационный процесс принятия и исполнения решений, а также контроль над исполнением.

В основе риск-менеджмента лежит целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, с целью получения и увеличения прибыли в условиях неопределенной хозяйственной ситуации.

Управление рисками подразумевает создание целостной системы, под которой понимается механизм взаимодействия подразделений, для эффективного исследования рисков всех направлений деятельности предприятия в целях минимизации или полного упреждения рисков на основе методов анализа, оценки и управления. Основной задачей системы управления рисками на предприятии является снижение финансовых потерь. Она решается путем своевременного воздействия на риск и факторы, предопределяющие его возникновение.

Система управления рисками представляет собой агрегирование информации о возможных рисках предприятия в рамках специализированного подразделения на базе регулярного взаимодействия с другими подразделениями предприятия, использования набора средств распознавания, идентификации, подходов анализа, методов оценки и управления, способов влияния на риск, регулярного мониторинга и непрерывного контроля для достижения наибольшей эффективности деятельности предприятия.

Исследования, проведенные компанией Deloitte, в области управления рисками и развития предприятий показал, что задача управления рисками становится важной для заинтересованных в росте стоимости сторон. В 2017 году был проведен опрос высшего руководства и совета директоров предприятий, которые включили ее в число 10 наиболее важных рисков, определяющих стратегию развития предприятия и согласно ожиданиям данные риски войдут в число трех ключевых для предприятия на протяжении трех последующих лет. В табл. 1 приведены данные, свидетельствующие о том, в каких областях риск-менеджмента достигается управление стоимостью [2].

Таблица 1

Влияние области риск-менеджмента на стоимость предприятия

Области риск-менеджмента	Период	
	2017 г.	2018-2020 гг.
Повышение лояльности клиентов	39 %	34 %
Повышение операционной устойчивости	32 %	21 %
Определение и использование новых возможностей для бизнеса	30 %	25 %
Использование новых технологий	23 %	24 %
Повышение рентабельности	21 %	28 %
Уменьшение времени выхода на рынок	20 %	18 %
Достижение успешного слияния предприятий	20 %	26 %
Обеспечение возврата капитала	9 %	7 %
Повышение доверия заинтересованных сторон	5 %	11 %

Несмотря на то, что в настоящее время система управления рисками внедрена на многих российских предприятиях. Данная система, в большинстве случаев, ориентирована на целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, а также на получение и увеличения прибыли в неопределенной хозяйственной ситуации. Но основным недостатком такой системы является то, что процесс управления рисками в большинстве случаев не согласован с принятием стратегических решений руководства предприятия.

Как показал опрос компании «Deloitte», посвященного оценке уровня зрелости управления рисками в России, отдельное подразделение, которое ответственно за развитие и внедрение элементов риска, имеется на 36 % предприятиях, так же на 36 % предприятиях функции риск-менеджмента выполняются в рамках существующих подразделений (рис.1).



Рис.1. Подразделение, ответственное за управления рисками на предприятии

По результатам данного исследования чаще всего отдельное подразделение создается в относительно крупных компаниях с численностью сотрудников от 1 до 5 тыс. человек (44 %). 42 % респондентов отметили, что подразделение по управлению рисками создано менее года назад, при этом еще у 38 % - подразделение по управлению рисками существует от года до пяти лет. У 73 % компаний, у которых имеется отдельное подразделение по управлению рисками, в штате сотрудников (включая руководителя) имеется три и менее ответственных за внедрение управления рисками [3].

В итоге можно сказать, что для эффективного функционирования предприятия необходимо, чтобы система риск-менеджмента была встроена во все бизнес-процессы, а риск-менеджмент представлял собой не только орган управления, а еще и управленческий метод, с помощью которого можно реализовать стратегические цели и задачи предприятия.

Список литературы

1. Горина И.А. Учет влияния рисков при оценке стоимости инновационно ориентированного предприятия//Инновации. - 2016. - №8. С. 66-70.
2. «Deloitte: [Электронный ресурс] URL: www.deloitte.com/takingaimatvalue (дата обращения 25.03.2018)
3. Deloitte: [Электронный ресурс] URL: www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/maturity-level-of-risk-management.pdf (дата обращения 25.03.2018)

© И.А. Горина, 2018

УДК 338.22

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

ЖДАНКО ВАДИМ БОРИСОВИЧ,
студент
ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА
к.э.н., ассистент
Академия Строительства и Архитектуры ДГТУ

Аннотация: В данной статье проводится анализ существующих методов оценки стоимости бизнеса, рассматриваются их сильные и слабые стороны. В частности, представлен сравнительный анализ подходов широко применяемых в российской практике. На основе проведенной работы автором предлагается совмещать отечественные и зарубежные методы оценки.

Ключевые слова: метод, оценка, стоимость, бизнес, денежный поток, приведенная стоимость, добавочная стоимость

ANALYSIS OF MODERN BUSINESS VALUATION METHODS

**Zhdanko Vadim Borisovich,
Shvidenko Natalia Viktorovna**

Abstract: This article analyzes the existing methods of valuation of business, considers their strengths and weaknesses. In particular, a comparative analysis of the approaches widely used in Russian practice is being made. On the basis of the carried-out work the author suggests to combine domestic and foreign methods of business valuation.

Key words: method, valuation, cost, business, cash flow, present value, added value

В настоящее время используется целый ряд технологий оценки стоимости бизнеса. Существует ли способ эффективно выбрать один метод оценки, который даст возможность получить максимально точный результат? Для ответа на данный вопрос необходимо проанализировать существующие модели оценки.

В современной российской практике применяют три подхода к оценке стоимости бизнеса: затратный, доходный и сравнительный.

Преимущества и недостатки вышеперечисленных подходов показаны в таблице 1.

Исходя из проведенного анализа, нетрудно заметить, что данные подходы заостряют внимание на конкретных характеристиках бизнеса [1, с. 25]. Так, например, доходный подход сфокусирован на будущих доходах предприятия, затратный подход учитывает только уже имеющиеся данные об активах и обязательствах, а сравнительный основывается лишь на сложившейся ситуации на рынке на момент оценки.

Именно поэтому было принято решение в рамках данной статьи изучить и проанализировать иные методы оценки стоимости предприятий, получившие широкое распространение в западной практике.

Таблица 1

Сравнительный анализ подходов к оценке бизнеса

Подход	Описание	Преимущества	Недостатки
Доходный	Определяет стоимость фирмы или её собственного капитала на основе ожидаемых доходов	Учитывает изменения доходов в будущем Опосредованно учитывает риск через ставку дисконта Учитывает интерес со стороны инвестора	Существуют сложности в прогнозировании будущих результатов В случае использования нескольких норм доходности затруднено принятие решения Конъюнктура рынка не учитывается Трудоемкость расчетов
Затратный	Определяет стоимость компании при помощи суммирования элементов затрат	Учитывает влияние производственно-хозяйственных факторов на изменение стоимости активов Дает оценку уровня развития технологий с учетом степени износа активов Расчеты основаны на финансовых и учетных документах	Не учитывает ситуацию на рынке в момент оценки Не учитывает перспективы развития предприятия Не учитывает риски Отсутствуют связи с настоящими и будущими результатами деятельности предприятия
Сравнительный	Определяет стоимость фирмы на основе сравнения данной фирмы с аналогичными уже проданными фирмами	Базируется на реальных рыночных данных Отражает существующую практику продаж и покупок Учитывает влияние отраслевых факторов	В расчет принимается только ретроспективная информация Не принимает во внимание будущие ожидания инвесторов Недостаточно характеризует особенности предприятия

Для начала, объединим методы оценки в следующие группы:

1. Методы оценки, основанные на денежных потоках
2. Методы оценки, основанные на приведенной стоимости
3. Методы оценки, основанные на добавочной стоимости

Подробнее разберем методы, основанные на денежных потоках. В общем виде расчет стоимости бизнеса изображен на рисунке 1.

Существует три вида денежных потоков, которые выбираются в соответствии с целью оценки.

– Capital Cash Flow или CCF – денежный поток, доступный для акционеров и кредиторов компании

– Equity Cash Flow или ECF – денежный поток, доступный только для акционеров компании

– Free Cash Flow или FCF – денежный поток, доступный для акционеров и кредиторов компании, но не включающий в себя налоговые преимущества в области займов

Таким образом, вариативность данной модели позволяет не только оценивать стоимость бизнеса, но и управлять ей, используя отслеживание изменений и принятие оптимальных решений в соответствии с ними. В рамках российского рынка надлежало бы использовать метод денежных потоков затруднено, поскольку в нашей стране существует порядок составления финансовой отчетности значительно отличается от западного, а следовательно ключевой показатель данного метода – EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) в российской бухгалтерской отчетности не представляется возможным.

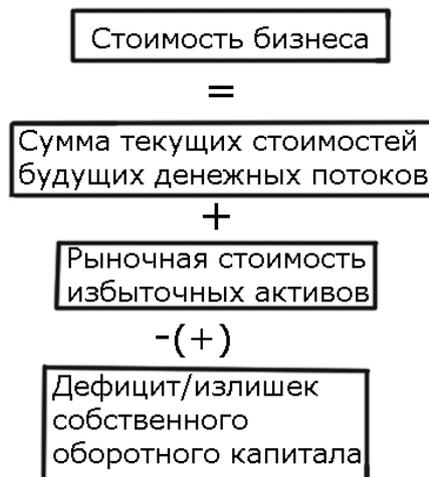


Рис. 1. Расчет стоимости бизнеса методом денежных потоков

Вторая группа методов базируется на NPV(рис. 2), APV и SNPV. Данные методы позволяют рассматривать бизнес как инвестиционный проект и основываются на математических расчетах. Так NPV(Net Present Value) или чистая приведенная стоимость используется для оценки фирмы, которой необходимы существенные инвестиции для поддержания основных фондов в надлежащем состоянии.

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF}{(1+r)^i} - IC, \text{ где}$$

CF – денежный поток;

r – норма прибыли;

IC – сумма инвестиций

Рис. 2. Формула расчета NPV

APV(Adjusted Present Value) или скорректированная приведенная стоимость, в отличие от NPV также учитывает затраты, вычитаемые из прибыли, которые подлежат налогообложению. Стратегическая чистая приведенная стоимость или SNPV является суммой чистой приведенной стоимости и совокупной премии реальных опционов (величина, на которую недооценивается проект).

Таким образом, данная группа методов технически обоснована, но для того, чтобы получить рациональную оценку необходимо учитывать и оптимистичный, и пессимистичный, и наиболее вероятный сценарии, что в свою очередь усложняет расчеты[2, с. 48].

Третья группа методов появилась на основе концепции управления Value Based Management (управление, нацеленное на создание стоимости). К основным показателям данной группы методов относят Market Value Added(MVA), Economic Value Added(EVA) и Cash Value Added(CVA).

Самым широко используемым показателем является EVA, поскольку он достаточно прост в расчетах и позволяет оценить эффективность фирмы, как в целом, так и по отдельным её подразделениям. Согласно общей концепции, EVA показывает качество принятых управленческих решений: постоянная положительная величина EVA указывает на увеличение стоимости предприятия, а отрицательная – на её снижение.

Показатель MVA является частным случаем EVA и показывает дисконтированную стоимость ин-

вестиций в настоящем и будущем. Поскольку MVA основывается на рыночной капитализации предприятия, на которую в свою очередь влияют множество внешних факторов, при использовании данного показателя не могут быть учтены долгосрочные перспективы предприятия [3, с. 89].

SVA или RCF (Residual Cash Flow) схож с EVA, но использует денежный поток от операционной деятельности вместо скорректированной операционной прибыли. Данный показатель является более удобным, чем EVA, поскольку вычисление величины операционного денежного потока не требует дополнительных расчетов.

По итогам проведенного анализа, было выявлено что методы, основанные на денежных потоках, являются неэффективными в условиях российской практики, а к наиболее точным и разносторонним методам оценки можно отнести методы, основанные на NPV/APV и EVA. В настоящее время, не существует единого абсолютно точного метода оценки, поэтому для получения максимально точного результата эффективным результатом оптимальным решением будет совмещать отечественные и зарубежные методы оценки.

Список литературы

1. Барташевич Н.И. Методические подходы к оценке стоимости организаций // Инновационное развитие экономики, – 2014. № 1 (18). С. 22-25.
2. Хеслоп Э. Как оценить и продать свой бизнес – М.: Альпина Пабlishер, – 2017. – 181 с.
3. Чайников В.В. Оценка стоимости бизнеса: учебное пособие для студентов вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2018. – 167с.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА IT-КОМПАНИЙ

ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА,

к.э.н., ассистент

ВАСИЛЬКОВА КРИСТИНА КОНСТАНТИНОВНА,

Студент

Академия строительства и архитектуры, Донской государственной технической университет

Аннотация: В статье описаны основы оценки стоимости бизнеса для IT-компаний.

Ключевые слова: оценочная деятельность, стоимость бизнеса, IT технологии.

Shvidenko Natalia Victorovna,
Vasilkova Kristina Konstantinovna

Abstract: the article describes the basics of business valuation for IT companies.

Key words: evaluation, business value of IT technology.

Оценка бизнеса в Российской Федерации рассматривается как подвид оценочной деятельности, направленный на выявление стоимости того или иного предприятия для определенных целей, будь то купля-продажа или получение кредита под залог.

Подобные процессы должны быть регламентированы со стороны законодательства для обеспечения нормирования и сопоставимости информации об оценке.

Для российских оценщиков законодательной базой служат, в первую очередь, Международные Стандарты Оценки, в частности МСО 200 «Бизнесы и права участия в бизнесах» [1, с.25].

На федеральном уровне данный процесс регулируется Федеральным Законом № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и рядом стандартов под общей аббревиатурой ФСО (Федеральные Стандарты Оценки), основным среди которых при оценке бизнеса является ФСО № 8 «Оценка бизнеса», но также полезными могут быть ФСО № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» и ФСО №2 «Цель оценки и виды стоимости»[2, с.95].

В приведенных документах определяются практически все аспекты оценки бизнеса: цели оценки, субъекты и объекты оценки, алгоритм и методика проведения оценки, перечень применяемых подходов.

Внутри каждого подхода существуют специальные алгоритмы для расчета стоимости, называемые методами оценки бизнеса [3, с.29]:

1. Доходный:

- метод дисконтированных денежных потоков;
- метод капитализации дохода;

2. Сравнительный:

- метод рынка капитала;
- метод сделок;
- метод отраслевых коэффициентов;

3. Затратный подход:

- метод накопления активов (чистых активов);

- метод ликвидационной стоимости.

Именно в этом аспекте и кроется специфика оценки компаний различных секторов. Особенности функционирования организаций определяют применимость к их оценке различных подходов и методов. Так, доходный подход в оценке бизнеса является наиболее распространенным и объективным, когда сравнительный и затратный подходы требуют внимательного изучения деятельности компании для получения объективного результата.

Целью данной статьи является изучение специфики оценки компаний ИТ-сектора, поэтому рассмотрим особенности деятельности компаний данного сектора, которые представляют сложности при оценке.

ИТ-компании – это организации, основная деятельность которых состоит в использовании и создании информационных технологий (баз и банков данных, процессов).

Согласно категориям, выделенным в исследовании агентства IDC, ИТ-компании по сферам деятельности можно разделить на 3 большие группы [4, с.110]:

- Производство и реализация оборудования;
- Разработка программных продуктов;
- Оказание ИТ-услуг.

Если отбросить сегмент компаний ИТ-оборудования, которые по своей сути являются производственными, то специфика деятельности компаний в данной отрасли заключается в том, что результатом практически всегда является нематериальный программный продукт либо услуга, основанная на программном продукте. Это отражается на основном источнике формирования дохода таких компаний. [5, с.67] В отличие от производственных или торговых предприятий, основой таких компаний служат квалифицированные специалисты, причем производительность труда и качество работы программного обеспечения в большей степени зависят от знаний, навыков, опыта и слаженности работы персонала.

В связи с этим для ИТ-компаний становятся малоприменимы общепринятые методы оценки эффективности деятельности, основанные на численных показателях количества ресурсов и рабочей силы.

При оценке стоимости любой компании необходимо наличие достоверной информации об ее деятельности за определенный период. Однако, для развивающихся компаний информационно-технологического сектора свойственна более длительная стадия убыточности, а затем резкий рост, иногда превышающий показатели в 300 и более процентов. Это объясняется широкими возможностями данного рынка по выпуску инновационного продукта. [6, с.59]

Для большинства ИТ-компаний также свойственна неограниченная масштабируемость, что означает минимальное увеличение затрат при увеличении масштабов деятельности, то есть предельные издержки практически равны нулю. Это объясняется тем, что, например, в секторе ИТ-услуг увеличение количества пользователей увеличивает стоимость услуги, соответственно, стоимость ИТ-компаний зависит от количества клиентов не линейно, а более интенсивно. Данное явление можно объяснить так называемым «сетевым эффектом» - когда увеличение количества пользователей услуги повышает ценность данной услуги для каждого отдельного пользователя. Для примера можно привести различные социальные сети и мессенджеры, интернет-магазины.

Также одной из специфик компаний информационно-технологического сектора является то, что они могут параллельно развиваться в разных сегментах, например, ИТ-услуг и разработки ПО.

Исходя из этих особенностей К. А. Кондратьев предлагает ряд принципов, которые необходимо использовать в оценке ИТ-компаний, а именно:

- оценка стоимости ИТ-компаний должна учитывать особенности структуры активов, которые в основном являются нематериальными;
- выбор методов оценки, учитывающих специфику деятельности ИТ-компаний;
- учет влияния менеджмента на стоимость компании;
- регулярный мониторинг и переоценка стоимости компании в связи с возможностями значительного роста для дальнейшего правильного руководства компаний;
- учет и оценка внешних факторов и рисков, поскольку в данной сфере присутствуют специфические риски.

В завершение данного исследования, исходя из полученной информации, постараемся определить, какие подходы будут наиболее применимы в оценке ИТ-компаний.

Для крупных ИТ-компаний, которые прошли стадию становления, успешно развились и достаточно давно функционируют на рынке наиболее применимым является доходный подход с применением метода дисконтированного денежного потока, который основывается на будущих доходах компании.

Для компаний меньшего масштаба или недавно функционирующих стартапов чаще всего наиболее приоритетным является сравнительный подход с применением мультипликаторов. Компании данного типа могут показывать 100, 200, 300 и более процентов роста, поэтому доходный подход не позволит точно спрогнозировать их доходы и даст ошибочный результат. Подобный метод позволяет быстро оценить компанию, сравнив ее с аналогами, но на выходе могут получиться крайне неточные значения.

Затратный подход, предполагающий оценку по объему средств, вложенных с создание объекта, либо оценке активов компании, наименее применим в силу своей неактуальности при специфике этого рынка.

Список литературы

1. Агапов В. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных – М.: IDC Russia. – 2016. – 161 с.
2. Кондратьев К. А. Особенности оценки стоимости ИТ-компаний – М.: Ветер 2016. - 265 с.
3. Кирдяшова И. В. Оценка имущественного комплекса предприятия в системе оценки бизнеса – Спб.: Питер. - 2015. 174 с.
4. Международные стандарты оценки 2017.– Комитет по международным стандартам оценки, 2017 .- 136с.
5. Назарова В. В. Оценка стоимости компаний информационно технологического сектора (ИТ-сектора) [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-stoimosti-kompaniy-informatsio...> (Дата обращения 25.01.2018).

УДК 330

СУЩНОСТЬ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ШВЫДЕНКО НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА,

к.э.н., ассистент

САПРЫКИН ИВАН ИВАНОВИЧ,

студент

Академия строительства и архитектуры, Донской государственной технической университет

Аннотация: В статье описаны теоретические основы оценки стоимости бизнеса, ее определение, цели и составляющие.

Ключевые слова: оценочная деятельность, стоимость бизнеса, анализ стоимости.

**Shvidenko Natalia Victorovna,
Saprykin Ivan Ivanovich**

Abstract: this article describes a theoretical framework for assessing the business value, its definition, objectives and components.

Keywords: valuation activity, business value, cost analysis.

В современной России развитие рыночной экономики привело к возрождению и росту частных и независимых собственников предприятий и фирм, чья собственность вращается в хозяйственном обороте страны. Это приводит к росту многообразия форм собственности. Развитие рыночных отношений в стране, в свою очередь, приводит к конкуренции между собственниками. Цель дальнейшего развития бизнеса, а именно увеличение его реальной стоимости является движущей силой конкурентоспособности российских компаний. Стабильный рост стоимости бизнеса обуславливает его долгосрочное и устойчивое функционирование, что в свою очередь ведет к росту благосостояния общества и социально-экономическому развитию страны.

В процессе развития рыночных отношений в России появилась потребность в оценке стоимости бизнеса, которая, по сути, представляет собой анализ его текущей деятельности и перспектив развития. «Оценка стоимости любого объекта собственности представляет собой упорядоченный, целенаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости объекта с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в определенный момент времени в условиях конкретного рынка» [1, с.25].

Впервые с проблемой оценки столкнулись в связи с проведением приватизации, которая осуществлялась в России с начала 1990-х годов после распада СССР. В работе «Оценка бизнеса. Подходы и методы» А.П. Ларченко подчеркивает, что недостаточные знания и различные подходы в части оценки в период первичного распределения собственности привели к тому, что «огромная масса государственных предприятий была переведена в частную собственность, по намерению заниженным ценам. Государство, продавая экономические объекты по минимальным ценам, потеряло право на присвоение будущих доходов от их деятельности» [2, с.49].

Оценка стоимости бизнеса носит рыночный характер, она не просто учитывает затраты, связанные с объектом оценки, но также учитывает влияние совокупности рыночных факторов на процедуру

оценки. На оценку бизнеса могут влиять факторы времени и риска, рыночная конъюнктура, экономические особенности объекта оценки, его деловая репутация, а также внутренняя и внешняя экономическая среда.

Оценка включает в себя расчет стоимости всех активов компании, а именно: финансовых вложений, материальных активов (земля, недвижимость, оборудование, готовые товары и сырье и т.п.), нематериальных активов (интеллектуальная собственность, бренд, гуд-вилл и пр.). Кроме того оцениваются рентабельность компании, ее доходы в прошлом, настоящем и будущем, перспективы ее развития, внутриотраслевая конкуренция. Результаты такого комплексного анализа позволяют сравнить оцениваемую компанию с ее аналогами и дать объективную оценку бизнеса, как имущественного комплекса, способного приносить прибыль.

Регулирование оценочной деятельности - «система мер и процедур, направленных на повышение качества услуг оценщиков и соответствия их определенным критериям, устанавливаемым профессиональным сообществом оценщиков (саморегулирование) или государственными органами (государственное регулирование), либо совместно» [3, с.62].

Вопросы теории и практики оценки бизнеса получили отражение в современной экономической литературе. Первый и один из лучших в России учебник выпущен под редакцией профессоров, докторов экономических наук А.Г. Грязновой и М.А. Федотовой в 2001 году. В нем заложена база оценочной деятельности в России, сформированы теоретические, методические и практические подходы к оценке бизнеса; даны определения основных терминов, используемых в оценке, приведены основные методы, а также особенности оценки бизнеса для различных целей.

Другие учебники таких авторов как В.Е. Есипов («Оценка бизнеса»), В.А. Щербаков («Оценка стоимости предприятия (бизнеса)») представляют более конкретизированные материалы по оценке стоимости, например оценка стоимости предприятия, где учитываются все особенности предприятия, как объекта оценки.

Из большого количества учебно-методической литературы выделяются книга А.П. Ларченко «Оценка бизнеса. Подходы и методы», где проведен обзор правовой базы оценочной деятельности в Российской Федерации и обобщены подходы и методы оценки стоимости предприятия (бизнеса), а также учебные пособия «Основы оценочной деятельности» под редакцией Косоруковой И.В., «Оценка стоимости предприятия» Роновой Г.Н., Королева П.Ю.

В качестве прикладного пособия, где показаны концепции и методики, которые использовались в мировой практике оценки стоимости бизнеса с учетом метаморфоз мировой экономики, произошедших в начале тысячелетия, автором использовалась книга Т. Коупленда «Стоимость компаний. Оценка и управление».

Вместе с тем, авторы большинства учебников по оценке бизнеса не дают обоснования видов оценки с фундаментальных политико-экономических позиций. Содержание категорий, применяемых при оценке, не раскрывается, они только служат названием экономических явлений. В описательных определениях категорий оценки, как правило, одно определяется через другое. Так, ключевая категория оценки - «рыночная стоимость» определяется как «наиболее вероятная цена»: «Оценка стоимости любого предприятия (объекта) выражает целенаправленный процесс определения в денежном выражении рыночной стоимости с учетом потенциального и реального дохода, приносимого ею в каждый момент времени. Под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства...».

Оценка стоимости бизнеса необходима для многих целей, например:

- для заключения сделок купли - продажи, так как рыночная стоимость, полученная по результатам оценки, учитывает не только отдельно взятые интересы продавца или покупателя, но и ситуацию на рынке;

- для выработки стратегии предприятия в целях усовершенствования процесса производства и повышения эффективности управления, что должно способствовать увеличению рыночной стоимости

бизнеса и снижению риска банкротства и разорения;

- для принятия правильных инвестиционных решений, как для собственника бизнеса, так и для внешнего инвестора, так как оценка стоимости бизнеса позволяет определить ожидаемые доходы от бизнеса.

- кроме того, оценка стоимости государственной и муниципальной собственности способствует усилению контроля со стороны государства.

Таким образом, возникновение таких процессов как приватизация, купля - продажа недвижимости, предприятий или акций акционерных обществ, банкротство или слияние компаний, развитие системы выдачи кредитов коммерческими банками под залог имущества, и многое другое формируют потребность в проведении работ по оценке стоимости бизнеса. Все это в свою очередь привело к возрождению и дальнейшему развитию оценочной деятельности в России, результаты которой в условиях рыночной экономики приобретают все большую значимость.

Список литературы

1. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса – М.: Финансы и статистика, 2015. - 504 с.
2. Ларченко А.П. Оценка бизнеса: подходы и методы – Спб.: RPTeam, 2016. – 184 с.
3. Ворхозина А.В. Сравнительный анализ международного и российского законодательства в области оценочной деятельности – М.: Интерреклама, 2016. – 264 с.

УДК 658.2:658.7

ОПТИМИЗАЦИЯ ОСНАЩЕНИЯ СКЛАДА С ПОЗИЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

НЕВЕРОВА ЕВГЕНИЯ ВАЛЕНТИНОВНА,

к.э.н., доцент

ЧЕЧЕНИНА ОЛЬГА ЯРОСЛАВОВНА

Магистрант

Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск

Аннотация: Стеллажи являются одним из ключевых атрибутов склада. Они предназначены для удобного расположения товаров и представляют большую роль для организации максимально продуктивной работы склада. Работа посвящена анализу стеллажного оборудования на складе. Цель работы – определение вида стеллажа в зависимости от типа помещения и груза.

Ключевые слова: склад, стеллаж, оборудование на складе, хранение товара, погрузчик.

OPTIMIZATION OF WAREHOUSE EQUIPMENT FROM THE POINT OF VIEW OF LOGISTIC APPROACH

Neverova Evgenia Valentinovna,
Chechenina Olga Yaroslavovna

Abstract: Racks are one of the key attributes of the warehouse. They are designed for easy location of goods and represent a major role for the organization as a productive warehouse operation. The work is devoted to the analysis of rack equipment in the warehouse. The purpose of the work is to determine the type of rack depending on the type of space and cargo.

Keywords: warehouse rack, warehouse equipment, storage goods, the forklift.

На сегодняшний день российский рынок представлен самым разнообразным стеллажным оборудованием. В данном случае сделать выбор, какой стеллаж необходим, очень сложно. В большинстве городов России наблюдается острая нехватка складских помещений. Вторая острая проблема – складами становятся помещения, которые с самого начала не предназначены для этого: бывшие цеха, ангары, производственные базы. Для максимально эффективного использования складской площади и для того, чтобы оборудовать помещение под склад, следует правильно подобрать складское оснащение: стеллажи, технику, вспомогательные материалы.

При оснащении склада оборудованием для хранения следует учитывать ряд факторов: тип и параметры тары (паллеты, ящики, коробки, бочки, баллоны и т. д.), мелкоштучный либо паллетированный груз поступает от поставщика [4, с. 156].

Для хранения товара, размещенного на паллетах, используют паллетные, фронтальные, набивные, гравитационные стеллажи.

Паллетные стеллажи предназначены для погрузки паллетов с грузом в фронтальном положении. Они дают возможность расположения, как однотипных грузов, так и различных по своим характеристикам. Именно такие стеллажи чаще всего устанавливаются на складах, где применяется техника в виде вилочных погрузчиков и штабелеров, и на крупных складских комплексах, где есть большой грузопоток.

Набивные стеллажи предназначены для хранения товара на паллетах. Главное отличие

набивных стеллажей – это отсутствие проходов между стеллажами. Это дает возможность оптимизировать полезную площадь склада. Помимо этого, набивные стеллажи прекрасно решают проблему блочного складирования хрупких товаров. Помещение товара на хранение в стеллаж производится благодаря разгрузочно-погрузочной складской технике, такой как штабелеры или погрузчики, обладающей возможностью заехать вглубь стеллажной системы.

Для складирования длинномерных грузов, стройматериалов, мотков, бобин, катушек подходят консольные стеллажи.

Консольные стеллажи обладают большим плюсом - возможностью их расположения на нестандартных складских площадях. Обычные консольные стеллажи могут выдерживать вес до двух тонн, однако усиленные версии используются под хранение тяжелых ТМЦ.

Товар в коробках, деревянных и пластиковых ящиках лучше всего размещать на полочных стеллажах или в мобильных стеллажах.

Полочные стеллажи можно сравнить с универсальной складской мебелью. Отличительным условием является то, что нестандартные параметры полок. При этом потребитель может сам выбрать подходящие ему габариты полок стеллажа. Именно поэтому такие стеллажи являются универсальными.

Помимо вышеизложенного, можно применять универсальные и специализированные стеллажи для хранения определенной категории продукции, такой как: шины, автозапчасти, бочки, бутылки, разнообразный крупногабаритный груз [1, с. 135].

Основные элементы универсального стеллажа - это стойки и полки. Основные их преимущества – это скорость и легкость в сборке, возможность регулирования расположения полок по высоте. Все без исключения элементы выполнены из высококачественной стали и покрыты порошковой краской. Стеллажи могут быть докомплектованы боковыми ограничителями, продольными и поперечными разделителями, стенками, соединительными планками для наращивания стоек и так далее. Универсальные стеллажи считаются наиболее популярной моделью стеллажей для склада и архива.

Второе условие при выборе стеллажа – это вес тары. Когда груз размещается на паллетах, следует учитывать, какой вес приходится на поддон. Кроме того, учитывается еще и количество груза, который нужно разместить на стеллажах.

Немаловажным условием является и срок хранения груза. Для товара с неограниченным сроком годности можно использовать различные стеллажи для склада. Если же срок годности товара небольшой, то больше всего подойдут гравитационные стеллажи.

Выбор стеллажа для склада зависит еще и от однородности груза. На складах, в которых хранится однотипный товар с длительным сроком годности, можно установить набивные стеллажи, которые максимально будут использовать полезную площадь склада. Паллетные и полочные стеллажи – это идеальное решение для разносортного груза.

Чтобы определить, какой стеллаж необходим на складе нужно, прежде всего, понять какие критерии существуют у складского помещения. Главным критерием при выборе стеллажа является тип помещения.

В настоящее время сложились следующие тенденции: в магазинах используют среднегрузовые и торговые стеллажи, для обычного склада можно использовать паллетные стеллажи или другие виды стеллажей, в зависимости от типа груза, для крупных складов, логистических комплексов подойдут высотные стеллажные конструкции.

Тип стеллажей выбирают, в зависимости от конструктивных особенностей складского помещения: площади, расположения ворот, окон, колонн, электрощитов, системы отопления и так далее. От высоты помещения, в каком месте проведены коммуникации, сигнализации и системы пожаротушения, зависит высота и форма стеллажной конструкции. Любой аспект может повлиять на то, как будут размещаться те либо иные стеллажи внутри склада.

Важнейшее условие при выборе стеллажей для склада - температурный режим. При этом нужно учитывать наличие вентиляции, систем охлаждения, отопления, тип и количество осветительных приборов, месторасположение электрических щитков. Воздействие окружающей среды также необходимо учитывать. С целью устранения коррозии металла стеллажных конструкций необходимо применять

плотное порошковое покрытие, оцинковку элементов, применяют стеллажи из металла большей толщины, а также конструкции из нержавеющей стали. Подобные стеллажи будут обходиться дороже, однако они будут служить долго и эффективно во влажной, кислой и агрессивной средах.

И заключительным условием является то, что еще на стадии создания проекта стеллажных конструкций, следует учитывать особенности погрузочной техники, которая будет использоваться на складе, а именно ширину рабочего коридора, остаточную грузоподъемность, а также максимальную высоту подъема [1, с. 247].

В этой статье были рассмотрены лишь некоторые виды стеллажных конструкций, которые выбирают в зависимости от типа помещения и грузов. Любое складское помещение требует особого и индивидуального подхода при проектировании стеллажей. Безусловно что, при проектировании систем хранения не обязательно ограничиваться одним видом стеллажных конструкций. Можно использовать комбинированную систему, состоящую из стеллажей разных типов. Разнообразие инженерных решений ограничивается только лишь характером поставленной задачи. Но не стоит забывать и о цене стеллажа. Не всегда дешевый стеллаж гарантирует качество. Дешевые конструкции стеллажей не имеют достаточной прочности на износ, они обычно изготавливаются из экономичного металла. Поэтому более дорогие складские стеллажи способны выдерживать большую нагрузку. Склады, оснащенные более дорогими стеллажными системами, могут принять на хранение большее количество ТМЦ, чем склады с бюджетной версией стеллажей.

Список литературы

1. Волгин В. В. Логистика хранения товаров. Практическое пособие. М. : Дашков и Ко, 2014. 368 с.
2. Волгин В. В. Склад. Логистика, управление, анализ. М. : Дашков и Ко, 2012. 724 с.
3. Волгин В. В. Логистика приемки и отгрузки товаров. М. : Дашков и Ко, 2011. 460 с
4. Дыбская В. В. Логистика складирования. М. : ИНФРА-М, 2011. 559 с
5. Курганов В. М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров : учеб.-практ. пособие. М. : Книжный мир, 2009. 512 с
6. Памбухчиянц О. В. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле). М. : Дашков и Ко, 2015. 456 с.

© О. Я. Чеченина, Е. В. Неверова, 2018

УДК 338

ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, КАК ОСНОВНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДОХОДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ЗЕНИТ ДВ»

ЖАРОВА ПОЛИНА СЕРГЕЕВНА

студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Аннотация: В статье определено значение анализа показателей рентабельности для повышения эффективности функционирования предприятия. На основании бухгалтерской отчетности ООО «Зенит ДВ» произведен расчет основных показателей рентабельности и произведена оценка влияния факторов на их изменение. Приведены конкретные рекомендации по повышению уровня показателей рентабельности.

Ключевые слова: Показатели рентабельности, рентабельность продаж, рентабельность затрат, рентабельность капитала, рентабельность производственных фондов, влияние факторов на рентабельность, повышение уровня рентабельности

EVALUATION OF PROFITABILITY, AS THE BASIC INDICATORS OF TRANSPARENCY ON THE EXAMPLE OF THE ORGANIZATION «ZENIT DV»

Zharova Polina Sergeevna

Abstract: The article defines the value of the analysis of profitability indicators to improve the efficiency of the company. Based on the accounting statements of «Zenit DV» company, the key indicators of profitability were calculated and an assessment of the effect of factors on their change was made. Specific recommendations for improving the level of profitability indicators are given.

Key words: profitability indicators, return on sales, return on equity, profitability of production assets, influence of factors on profitability, increase of profitability.

Рентабельность является важным показателем, отражающим эффективность работы предприятий. В настоящее время без грамотного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на показатели рентабельности, невозможно повысить уровень эффективности деятельности и использования ресурсов [1, с. 280].

Существуют различные показатели рентабельности, позволяющие объективно оценить процессы, протекающие на предприятии. В данном исследовании мы на примере конкретной организации, опираясь на ее бухгалтерскую отчетность, проанализируем показатели рентабельности, подробно разберем влияние факторов на эти показатели и разработаем ряд мер по улучшению эффективности деятельности организации.

В качестве объекта исследования выступает компания ООО «Зенит ДВ».

ООО «Зенит ДВ», созданное решением общего собрания участников 23 января 2003 г. Предприятие создано в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2] и иным действующим законодательством Российской Федерации.

Целью создания предприятия является осуществление предпринимательской деятельности и извлечение на этой основе прибыли. Предметом деятельности Общества является удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах посредством оптовой торговли. Компания «Зенит ДВ» поставляет на российский рынок офисную технику и оборудование ведущих производителей.

Уставом предприятия определены основные виды деятельности:

- оптовая торговля офисными машинами и оборудованием;
- оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами;
- оптовая торговля техническим оборудованием;
- сервисное обслуживание и ремонт оборудования.

Доходность предприятия, характеризующаяся показателями рентабельности, зависит от показателей прибыли. Для расчета показателей рентабельности в таблице 1 представим показатели финансовых результатов на основании Отчет о финансовых результатах ООО «Зенит ДВ» за 2015-2016 гг.

Таблица 1

Динамика финансовых результатов ООО «Зенит ДВ», 2016 г.

Показатели	Значение	2015 г.	2016 г.
Выручка	значение, тыс. руб.	33 540	28 982
	изменение, тыс. руб.	x	-4 558
	изменение, %	x	-13,6%
Себестоимость продаж	значение, тыс. руб.	32 428	27 562
	изменение, тыс. руб.	x	-4 866
	изменение, %	x	-15%
Валовая прибыль (убыток)	значение, тыс. руб.	1 112	1 420
	изменение, тыс. руб.	x	+308
	изменение, %	x	+27,7%
Прибыль (убыток) от продаж	значение, тыс. руб.	1 112	1 420
	изменение, тыс. руб.	x	+308
	изменение, %	x	+27,7%
Прибыль (убыток) до налогообложения	значение, тыс. руб.	1 112	1 420
	изменение, тыс. руб.	x	+308
	изменение, %	x	+27,7%
Текущий налог на прибыль	значение, тыс. руб.	697	590
	изменение, тыс. руб.	x	-107
	изменение, %	x	-15,4%
Чистая прибыль (убыток)	значение, тыс. руб.	415	830
	изменение, тыс. руб.	x	+415
	изменение, %	x	+100%
Совокупный финансовый результат периода	значение, тыс. руб.	415	830
	изменение, тыс. руб.	x	+415
	изменение, %	x	+100%

Представленные в таблице 1 данные свидетельствуют о том, что за весь анализируемый период годовая выручка заметно снизилась до 28 982 тыс. руб. (-4 558 тыс. руб.). При этом себестоимость продаж ООО «Зенит ДВ» снизилась на 4866 тыс. руб., т.е на 15%.

За 2016 год прибыль от продаж составила 1 420 тыс. руб. За два последних года финансовый результат от продаж возрос на 308 тыс. руб., или на 27,7%.

Предприятие не имеет доходов и расходов от прочей деятельности, а значит прибыль до налогообложения аналогична прибыли от продаж и составляет 1420 тыс. руб. по итогам 2016 г., что на 308 тыс. руб. больше показателя 2015 г.

Положительным моментом деятельности предприятия является увеличение на 415 тыс. руб. совокупного финансового результата – чистой прибыли предприятия по итогам работы в 2016 г.

Теперь приступим к расчету показателей рентабельности продаж и затрат. Показатель рентабельности продаж покажет нам, какую сумму прибыли ООО «Зенит ДВ» получает с 1 рубля проданной продукции [3, с. 309].

Рентабельность затрат покажет нам, количество получаемого дохода с одного потраченного рубля [3, с. 310].

В таблице 2 представлены расчеты показателей рентабельности продаж и затрат ООО «Зенит ДВ» за период 2015-2016 гг.

Таблица 2

Расчет показателей рентабельности продаж и затрат ООО «Зенит ДВ»

Показатели	2015 год	2016 год	Изменение
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	33540	28982	-4558
2. Полная себестоимость продаж, тыс.руб.	32428	27562	-4866
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1112	1420	308
4. Рентабельность продаж $(3/1*100)$, %	3,32	4,90	1,58
5. Рентабельность затрат $(3/2*100)$, %	3,43	5,15	1,72

Представленные в таблице 2 показатели свидетельствуют о повышении эффективности деятельности и продаж ООО «Зенит ДВ».

За исследуемый период наблюдается рост рентабельности продаж на 1,58%. Рассчитаем влияние факторов на это изменение:

- рост прибыли от продаж:

$1420/33540 * 100 - 3,32 = 4,23 - 3,32 = 0,91\%$, то есть за счёт увеличения прибыли от продаж на 308, рентабельность продаж в 2016г. по сравнению с 2015г. увеличилась на 0,91%.

- изменение выручки от продаж:

$4,9 - 4,23 = 0,67\%$, то есть за счёт снижения выручки рентабельность продаж в 2016г. по сравнению с 2015г. возросла на 0,67%.

- суммарное влияние факторов: $0,91 + 0,67 = 1,58\%$

Рентабельность затрат ООО «Зенит ДВ» увеличилась на 1,72%. Определим, чем это обусловлено:

- изменением прибыли от продаж:

$1420/32428*100 - 3,43 = 4,38 - 3,43 = 0,95\%$, то есть за счёт увеличения прибыли от продаж, рентабельность производственной деятельности ООО «Зенит ДВ» в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 0,95%.

- изменение себестоимости:

$5,15 - 4,38 = 0,77\%$, то есть за счёт снижения себестоимости, рентабельность производственной деятельности в 2016 г. по сравнению с 2015 г. возросла на 0,77%.

- суммарное влияние факторов: $0,95 + 0,77 = 1,72\%$.

Следовательно, увеличению рентабельности продаж и затрат ООО «Зенит ДВ» способствовали рост прибыли от продаж и снижение себестоимости продаж. За исследуемый период наблюдается рост рентабельности продаж на 1,58%. Факторами роста рентабельности продаж являются рост прибыли от продаж при снижении выручки от продаж. Рентабельность затрат ООО «Зенит ДВ» в 2016г. увеличилась на 1,72%. Увеличению рентабельности основной деятельности способствовали рост прибыли от продаж и снижение себестоимости продаж.

Следующим шагом рассчитаем показатели рентабельности совокупного и собственного капитала, которые покажут нам эффективность используемого капитала.

На основании данных о финансовых результатах в таблице 3 рассчитаем показатели эффективности использования совокупного капитала и собственного капитала ООО «Зенит ДВ».

Таблица 3
Динамика показателей рентабельности капитала ООО «Зенит ДВ»

Показатели	2015 год	2016 год	Изменение
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1112	1420	308
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	415	830	415
3. Среднегодовая сумма совокупного капитала, тыс. руб.	2478	3083	605
4. Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	301	633	332
5. Рентабельность совокупного капитала $(1/3*100)$, %	44,87	46,06	1,18
6. Рентабельность собственного капитала $(2/4*100)$, %	137,87	131,12	-6,75

Представленные в таблице 3 данные свидетельствуют о том, что за исследуемый период наблюдается положительная тенденция роста рентабельности совокупного капитала ООО «Зенит ДВ» на 1,18% при отрицательной динамике снижения эффективности использования собственного капитала на 6,75% с 137,87% в 2015 г. до 131,12% в 2016 г.

Рассчитаем влияние факторов на изменение рентабельности совокупного капитала ООО «Зенит ДВ».

- изменение прибыли до налогообложения:

$(1420/2478)*100 - 44,87 = 57,30 - 44,87 = 12,43\%$. Следовательно, за счет роста прибыли до налогообложения на 308 тыс. руб. рентабельность совокупного капитала возросла на 12,43%.

- изменение среднегодовой стоимости совокупного капитала:

$46,06 - 57,3 = -11,24\%$. Следовательно, за счет роста показателя среднегодовой стоимости совокупного капитала на 605, тыс. руб. его рентабельность снизилась на 11,24%.

Суммарное влияние факторов: $12,43 - 11,25 = 1,18\%$.

Следовательно, основным фактором роста рентабельности совокупного капитала является увеличение прибыли до налогообложения.

Рассчитаем влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала:

- изменение чистой прибыли:

$(830/301)*100 - 137,87 = 275,75 - 137,87 = 137,88\%$.

Следовательно, в результате роста чистой прибыли на 415 тыс. руб. рентабельность собственного капитала возросла на 137,88%.

- изменение средней стоимости совокупного капитала:

$131,12 - 275,75 = -144,63\%$. Следовательно, данный фактор снизил рентабельность собственного капитала на 144,63%.

Суммарное влияние факторов: $137,88 - 144,63 = -6,75\%$.

Таким образом, основным фактором роста рентабельности совокупного капитала является увеличение прибыли до налогообложения. Рост рентабельности собственного капитала произошел за счет увеличения чистой прибыли.

Одними из основных ресурсов предприятия, обеспечивающих его деятельность, являются основные производственные фонды, рентабельность которых рассчитаем в таблице 4.

Рассчитанные в таблице 4 показатели характеризуют эффективность использования основных производственных фондов ООО «Зенит ДВ», рентабельность основных производственных фондов имеет высокие значения: 708,28% в 2015 г. и 692,68% в 2016 г. При том, что определена отрицательная динамика – снижение рентабельности производственных фондов на 15,60% в 2016 г.

Таблица 4

Расчет рентабельности производственных фондов ООО «Зенит ДВ»

Показатели	2015 год	2016 год	Изменение
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1112	1420	308
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	157	205	48
3. Рентабельность производственных фондов (1/2*100), %	708,28	692,68	-15,60

Рассчитаем влияние факторов на изменение рентабельности производственных фондов ООО «Зенит ДВ»:

- изменение прибыли до налогообложения:

$(1420 / 157) * 100 - 708,28 = 904,46 - 708,28 = 196,18\%$. Следовательно, в результате роста прибыли до налогообложения на 308 тыс. руб. рентабельность основных производственных фондов возросла на 8,55%.

- изменение среднегодовой стоимости основных производственных фондов: $692,68 - 904,46 = -211,78\%$ Данный фактор снизил рентабельность основных производственных фондов на 0,27 %.

- суммарное влияние факторов: $196,18 - 211,78 = -15,6\%$.

Следовательно, снижение рентабельности основных производственных фондов произошло за счет роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Таким образом, показатели рентабельности свидетельствуют о повышении эффективности основной деятельности и продаж ООО «Зенит ДВ». За исследуемый период рентабельности продаж составляет 4,9%, рентабельность затрат 5,15%, рентабельность совокупного капитала 46,06 % и эффективность использования собственного капитала 131,12%. Рентабельность основных производственных фондов имеет высокие значения 692,68%. Это обусловлено незначительным их количеством, что характерно для торгового предприятия. Если сравнивать выбранные для анализа показатели с нормативами, то малые торговые организации, к которым и относится ООО «Зенит ДВ», находятся в неустойчивом финансовом положении, но если - с значениями средними по отрасли, рассчитанными с учетом отраслевых особенностей, то можно отметить устойчивое финансовое состояние малых торговых организаций [4, с. 91].

Организации, находящиеся на различных этапах жизненного цикла, требуют различных подходов к решению возникших проблем [5, с. 156]. Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов. Повысить прибыль и рентабельность на предприятии возможно, используя следующие мероприятия экстенсивного характера:

- увеличить объем продаж за счет дополнительной установки торгового оборудования и увеличения численности рабочих;
- улучшение использования баланса рабочего времени
- освоение новых рынков сбыта.

Резервы увеличения прибыли могут носить и интенсивный характер, в том числе:

- разработка программы сокращения затрат за счет рационального использования материальных и трудовых ресурсов;
- приобретение новых технологий продаж;
- расширение товарного ассортимента.

Руководство предприятия должно уделять большое внимание стратегическому развитию фирмы, поскольку именно правильно выбранная и вовремя реализованная стратегия принесет наибольший экономический эффект.

Каждое предприятие для получения максимальной прибыли и укрепления финансовой

устойчивости рассматривает возможности расширения доли рынка, увеличения объемов сбыта своей продукции или услуги и другие пути своего дальнейшего роста. Стратегия роста предприятия разрабатывается на основе анализа, осуществленного на трех уровнях.

На первом уровне выявляют возможности, которыми фирма может воспользоваться при нынешних масштабах деятельности. Интенсивный рост оправдан в тех случаях, когда фирма не до конца использовала возможности, присущие ее нынешним товарам и рынкам.

На втором этапе выявляют возможности интеграции с другими элементами маркетинговой системы отрасли. Интеграционный рост уместен, когда фирма может получить дополнительные выгоды за счет перемещения в рамках отрасли назад, вперед или по горизонтали.

На третьем этапе выявляют возможности диверсификационного роста. К таким возможностям относится освоение совершенно новых для предприятия сфер деятельности. Одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие Дальнего Востока является невысокая степень диверсификации и инновационности региональной экономики, имеющей ярко выраженную ресурсную направленность при низкой степени переработки природных ресурсов [6, с. 1275].

Таким образом, анализ рентабельности ООО «Зенит ДВ» позволил оценить результативность и продуктивность предприятия в целом, а также предложить эффективные мероприятия по улучшению финансовых результатов. Проведенный анализ прибыли предприятия свидетельствует о положительных тенденциях развития предприятия. Исследование факторов, влияющих на формирование доходности, подтверждают возможность её повышения с одновременным повышением эффективности продаж.

Список литературы

- 1 А. Д. Шеремет Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. ИНФРА-М, 2011. - 415 с. – (Высшее образование)
- 2 Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 01.02.2018) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс»: - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/
- 3 Володин А.А. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. - 510 с.
- 4 Конвисарова Е.В., Семенова А.А. Особенности методического инструментария анализа финансового состояния субъектов малого бизнеса // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. Т. 9. №1. С. 86–94.
- 5 Полещук Т.А, Лазарева Е. М. Перспективы развития и улучшения финансового состояния организации // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. –Т.6, №2(19). -С. 155-157.
- 6 Стихилияс И.В., Кривошапова С.В. Проблемы эффективного функционирования территорий опережающего развития в приморском крае // Фундаментальные исследования . - 2015. - № 12-6. – С. 1273-1277.

УДК 338

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ВНЕДРЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

ЧЕРЕПАНОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА

Кандидат экономических наук, доцент

МАХИНОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

Кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург

Аннотация: Предметом исследования является использование резервов роста производительности труда в одном из основных цехов Каменск-Уральского металлургического завода при внедрении профессиональных стандартов. Рассмотрены основные вопросы и проблемы, возникающие в процессе внедрения профессиональных стандартов. Разработаны рекомендации по переобучению и повышению квалификации работников цеха в целях их соответствия профессиональным стандартам, рассчитана экономия от внедрения мероприятий.

Ключевые слова: профессиональный стандарт, квалификация, обучение, производительность, потери от брака, экономия.

IMPROVING THE ORGANIZATION OF WORK OF THE PERSONNEL WITH REGARD TO THE IMPLEMENTATION OF THE PROFESSIONAL STANDARDS

**Cherepanova T.G.
Mahinova N. Yu.**

Abstract: The subject of the research is the use of labor productivity growth reserves in one of the main workshops of Kamensk-Uralsk metallurgical plant in the implementation of professional standards. The main issues and problems arising in the process of implementation of professional standards are considered. Recommendations on retraining and advanced training of shop floor workers have been developed in order to meet professional standards, savings from the introduction of measures have been calculated.

Keywords: professional standard, qualification, training, productivity, losses from marriage, economy.

Для развития любой компании ключевой задачей является управление человеческими ресурсами. Жизнеспособность бизнеса и его эффективность напрямую зависит от этого. Создание профессиональных стандартов в этой связи более чем актуально. Благодаря профессиональным стандартам создаётся единое поле понимания профессии как для самих специалистов в области кадрового менеджмента, так и для владельцев бизнеса и руководителей.

Профессиональный стандарт - нормативный многофункциональный документ, определяющий требования к содержанию и условиям труда, квалификации и компетентности работников в рамках конкретного вида экономической деятельности.

Объектом исследования при разработке рекомендаций по внедрению профессиональных стан-

дартов является кузнечно-прессовый цех Каменск-Уральского металлургического завода. В ходе исследования был проведен анализ состава персонала цеха по возрастным показателям, по стажу и уровню образования работников.

Таблица 1

Анализ возрастного состава работников цеха

Подразделения цеха	Численность, чел.	До 30 лет		От 31		От 41		От 51		Свыше		Средний возраст, лет
				до 40 лет		до 50 лет		до 60 лет		61 лет		
		чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд.вес, %	чел.	уд.вес, %	чел.	уд.вес, %	
Руководители	19	2	10,53	10	52,63	3	15,79	3	15,79	1	5,26	41,7
Специалисты	10	2	20	5	50	1	10	2	20	-	-	39,9
Кузнец на молотах и прессах	56	13	23,21	20	35,71	8	14,29	15	26,79	-	-	40,2
Машинист крана (крановщик)	50	7	14	12	24	14	28	14	28,00	2	4	43,9
Резчик на пил, нож и стан	11	2	18,18	5	45,45	4	36,36	-	-	-	-	38,73
Термист	9	-	-	5	55,56	4	44,44	-	-	-	-	40,22
Травильщик	17	1	5,88	7	41,18	9	52,94	-	-	-	-	40,65
Чистильщик продукции	27	8	29,63	10	37,04	7	25,93	2	7,41	-	-	35,70
Прессовщик на гидропрессах	28	4	14,29	10	35,71	12	42,86	-	-	2	7,14	39,93
Отжигальщик цв. металла	20	4	20	14	70	2	10	-	-	-	-	34,85
Клеймовщик горячего металла	6	3	50	-	-	-	-	3	50	-	-	39,5
Кладовщик	2	-	-	1	50	1	50	-	-	-	-	40
Старший кладовщик	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	100	62
Машинист насосных установок	20	1	5	4	20	7	35	7	35	1	5	48,4
Оператор ЭВМ	14	5	35,71	5	35,71	2	14,29	2	14,29	-	-	37,07
Пирометрист	20	-	-	1	5	4	20	14	70	1	5	52,5
Электрогазосварщик	8	-	-	4	50	1	12,5	3	37,5	-	-	44
Слесарь-ремонтник	25	-	-	8	32	6	24	4	16	7	28	49,72

Анализ возрастного состава отчетливо демонстрирует превышение работниками возрастного порога. Причинами отсутствия омоложения коллектива является тяжелые условия труда и низкий уровень заработной платы.

Данные таблицы демонстрируют достаточно продолжительный стаж работы по специальности. Это объясняется уровнем образования и возрастом работников. В таблице 3 представлен уровень образования работников.

Анализ уровня образования показывает отсутствие заинтересованности работниками повышения уровня образования. Сложилась такая ситуация из-за отсутствия материальной мотивации.

Также был проведен сравнительный анализ ЕТКС и профессиональных стандартов, их плюсы и минусы. Рассмотрены мероприятия и алгоритм введения профессиональных стандартов на предприятии. Определен перечень документов, которые должны быть подготовлены, и какие структуры будут задействованы в этом процессе.

Также рассмотрены основные вопросы и проблемы, возникающие в процессе внедрения профессиональных стандартов. Рассмотрены те ситуации, в которые могут попасть работники и решение этих ситуаций.

Слабым звеном в цехе является вопрос качества продукции. В последнее время проблема увеличения количества бракованной продукции стала обостряться при подведении результатов работы кузнечно-прессового цеха завода. В процентном соотношении количество брака распределилось по профессиям следующим образом (табл.4).

Таблица 2

Анализ стажа работников по цеху

Подразделения цеха	Численность, чел.	До 5 лет		до 10 лет		до 15 лет		до 20 лет		Свыше 20 лет		Средний стаж работы лет
		чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	
Прессовщики на гидропрессах	28	9	32,14	7	25,00	7	30,43	3	10,71	2	7,14	10,22
Кузнецы на молотах и прессах	56	17	30,36	12	21,43	14	25,00	4	7,14	9	16,07	12,6
Отжигальщики цветных металлов	11	7	63,6	2	18,18	-	-	2	18,18	-	-	6,64
Термисты	10	-	-	1	10	5	50	1	10	3	30	17
Травильщики	15	4	26,67	4	26,67	1	6,67	5	33,33	1	6,67	11,8
ИТР, специалисты	38	11	28,95	13	34,21	6	15,79	6	15,79	2	5,26	10,34
Вспомогательные рабочие	77	23	29,87	16	20,78	5	6,49	12	15,58	21	27,27	15,79
Итого	235	70	214,3	53	153,01	38	134,38	32	108,73	37	89,62	84,34

Таблица 3

Анализ уровня образования работников цеха

Подразделения цеха	Численность, чел.	среднее(школа)		нач. спец училище		сред. спец техникум		высшее институт	
		чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %
Руководители	19	1	5,26	3	15,79	5	26,32	10	52,63
Специалисты	10	-	-	-	-	1	10,00	9	90,00
Кузнец на молотах и прессах	56	17	30,36	26	46,43	11	19,64	2	3,57
Машинист крана (крановщик)	50	16	32,00	33	66,00	1	2,00	-	-
Резчик на пил, нож и стан	11	5	45,45	6	54,55	-	-	-	-
Термист	9	2	22,22	5	55,56	2	22,22	-	-
Травильщик	17	3	17,65	11	64,71	2	11,76	1	5,88
Чистильщик продукции	27	9	33,33	16	59,26	2	7,41	-	-
Прессовщик на гидропрессах	28	9	32,14	10	35,71	7	25,00	2	7,14
Отжигальщик цв. металла	20	7	35,00	3	15,00	6	30,00	4	20,00
Клеймовщик горячего металла	6	-	-	6	100,00	-	-	-	-
Кладовщик	2	-	-	1	50,00	1	50,00	-	-
Старший кладовщик	1	-	-	1	100,00	-	-	-	-
Машинист насосных установок	20	10	50,00	10	50,00	-	-	-	-
Оператор ЭВМ	14	-	-	2	14,29	8	57,14	4	28,57
Пирометрист	20	6	30,00	6	30,00	6	30,00	2	10,00
Электрогазосварщик	8	1	12,50	5	62,50	2	25,00	-	-
Слесарь-ремонтник	25	9	36,00	13	52,00	1	4,00	2	8,00
Электромонтер по ремонту и обслуживанию оборудования	10	1	10,00	8	80,00	1	10,00	-	-
Наладчик кузн-прес обор.	2	-	-	2	100,00	-	-	-	-
Итого:	355								

Таблица 4

Анализ профессионального брака

Профессия	Количество брака, %
Прессовщик на гидропрессах	30
Термист	20
Кузнец на молотах и прессах	35
Отжигальщик цветных металлов	5
Травильщик	5
Резчик на пилах, ножовках и станках	5
Итого	100

Одной из причин такого положения является невысокая квалификация работников и отсутствие личной заинтересованности в результатах труда. Это, среди прочего, является следствием того, что уровень образования рабочих низкий и возраст близок к пенсионному. И введение профессиональных стандартов на предприятии стало толчком для решения создавшейся ситуации. Там, где не имела эффекта материальная стимуляция, реальная угроза потери рабочего места сработала как мотивация для повышения эффективности организации труда.

В 2017 году прошли переобучение 12 работников профессии «прессовщик» и 5 работников по профессии «термист». Обучение для сдачи на повышение разряда проходит в «Бюро обучения и развития». Для этого рабочий, желающий сдать на разряд, закрепляется за наставником, имеющим высокий разряд по этой профессии (4 или 5), и стаж работы не менее 5 лет.

Между рабочим и наставником заключается договор, после сдачи подписываются соответствующие документы и присуждается разряд. Общая сумма затрат на переобучение и наставничество составила 16600 руб.

После повышения квалификации работников с целью соответствия профессиональным стандартам, количество брака значительно уменьшилось.

Так, в прессовом производстве, количество бракованной продукции сократилось на 58,8 тонн или на 25 662,6 тыс.руб. В термическом производстве количество бракованной продукции сократилось на 39,2 тонн, или на 17 108,4 тыс. руб. В результате цех получил экономию в размере 42 771 тыс. руб. Процент снижения брака по цеху по этим двум специальностям составил 59,4 %.

Проведя анализ результатов, полученных от введения на предприятии, а конкретно, в кузнечно-прессовом цехе, профессиональных стандартов по профессиям «прессовщик на гидропрессах» и «термист», было принято решение ввести профессиональные стандарты в 2018 году на такие профессии основных рабочих, как «кузнец на молотах и прессах» (в профессиональных стандартах это машинист на молотах, прессах и манипуляторах, утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 7 сентября 2015 г. N 596н), и «отжигальщик цветных металлов», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 26 января 2017 года № 90н.

Для этого предполагается, что цех работает в том же режиме и при всех остальных неизменных условиях труда. Допущено только введение профессиональных стандартов.

Для расчета предполагаемого экономического результата при введении профессиональных стандартов по профессиям «кузнец на молотах и прессах» и «отжигальщик цветных металлов» были взяты данные 2017 года. Численность кузнецов на молотах и прессах 56 работников.

Планируется провести обучение с целью повышения квалификации для соответствия профессиональным стандартам 13 работникам, в том числе - с 3 разряда на 4 разряд 3 работника, с 4 разряда на 5 разряд 10 работников.

Затраты на обучение работников по профессии «кузнец на молотах и прессах» составляют 800 руб. на обучение и 1000 руб. за наставничество в расчете на человека. Общая сумма затрат по цеху составила 17400 руб. и представлена в таблице 5.

Таблица 5

Затраты на обучение по профессии «кузнец на молотах и прессах»

№	Количество человек	Уровень квалификации	Затраты на обучение(руб.)	
			теоретическая часть	практическая часть
1	3	с 3 разряда на 4 разряд	2400	2000
2	10	с 4 разряда на 5 разряд	8000	5000
Итого	13		10400	7000

По отжигальщикам цветных металлов планируется провести обучение с целью повышения квалификации для соответствия профессиональным стандартам 8 работникам, в том числе с ученика на 3 разряд - 2 работника,

с 3 разряда на 4 разряд - 6 работников. Общая сумма затрат на обучение с целью повышения квалификации отжигальщиков цветных металлов составила 10400 руб. (табл. 6).

Таким образом, общая сумма затрат на обучение кузнецов на молотах и прессах и отжигальщиков цветных металлов составит 27 800 руб.

Таблица 6

Затраты на обучение по профессии отжигальщик цветных металлов

№	Количество человек	Уровень квалификации	Затраты на обучение(руб.)	
			теоретическая часть	практическая часть
1	2	с ученика на 3 разряд	1600	1000
2	6	с 3 разряда на 4 разряд	4800	3000
Итого	8		6400	4000

Рассчитан предполагаемый экономический результат. Если предположить, что в 2017 году результат работы по рассматриваемым профессиям улучшится так же на 59,4%, то получим следующие результаты при планируемом обучении и повышении квалификации работников. Для кузнецов на молотах и прессах: $(46,9 \text{ тонн} * 59,4\%) / 100\% = 27,85 \text{ тонн}$. Это количество тонн, на которые уменьшилось количество бракованной продукции.

Далее рассчитаем сэкономленную сумму:

$$(21765,8 \text{ тыс.руб.} * 59,4\%) / 100\% = 12926,71 \text{ тыс.руб.}$$

В итоге получаем, что предполагаемое количество бракованной продукции, допущенное кузнецами на молотах и прессах составит:

$$46,9 \text{ тонн} - 27,85 \text{ тонн} = 19,15 \text{ тонн.}$$

В суммарном выражении это составит:

$$21765,8 \text{ тыс.руб.} - 12926,71 \text{ тыс.руб.} = 8839,09 \text{ тыс.руб.}$$

Аналогично получим результат по количеству бракованной продукции, допущенному отжигальщиками цветных металлов:

$$(6,7 \text{ тонн} * 59,4\%) / 100\% = 3,98 \text{ тонн.}$$

Получаем количество тонн, на которые уменьшилось количество бракованной продукции: $6,7 \text{ тонн} - 3,98 \text{ тонн} = 2,72 \text{ тонн}$. Или на сумму: $(3109,4 \text{ тыс.руб.} * 59,4\%) / 100\% = 1846,67 \text{ тыс. руб.}$

В суммарном выражении это составит:

$$3109,4 \text{ тыс.руб.} - 1846,67 \text{ тыс.руб.} = 1262,73 \text{ тыс.руб.}$$

Итоги расчетов отражены в таблице 7.

Таблица 7

Предполагаемый прогноз профессионального брака в 2018г.

	тонн	тыс.руб.
Кузнец на молотах и прессах	19,15	8839,09
Отжигальщики цветных металлов	2,72	1262,73

В суммарном выражении прибыль цеха составит:

(12926,74 тыс.руб. - 1846,67 тыс.руб.) - 27,8 тыс. руб.= 14745,58 тыс. руб.

Таким образом, при таком совершенствовании организации труда возможна положительная динамика в выпуске качественной продукции, соответствующей всем требованиям заказчика и существующим стандартам.

Из этого можно сделать вывод о том, что внедрение профессиональных стандартов резко стимулирует рабочих к повышению уровня своей квалификации и, как следствие, уменьшает количество производимой бракованной продукции и повышает качество выполняемой работы, что ведет к значительному улучшению производственного результата. Всё это является важным положительным моментом не только для результата работы цеха, но и для всего предприятия во время столь жесткой конкуренции на рынке.

Однако, нельзя не отметить некоторые сложные вопросы и моменты, возникающие при внедрении профессиональных стандартов. Это и непоследовательность их разработки, неясность некоторых моментов, спорный вопрос в плане оценки квалификации работников. Необходимо проведение более глубокого сравнительного анализа (например, на основе квалификационных справочников) уже утвержденных профессиональных стандартов и введение плановых основ по их разработке с целью охвата профессиональными стандартами полного круга занятости.

Проблема заключается еще и в том, что в отношении работников, которые по своим квалификационным требованиям окажутся несоответствующими профессиональным стандартам после их введения, имеющиеся проекты нормативных актов не предусматривают обязательств работодателя по их обучению или переобучению. Данный вопрос отдан на усмотрение работодателя.

Между тем отдельные профессиональные стандарты предусматривают более высокие квалификационные требования по отношению к ранее существующим тарифно-квалификационным характеристикам ЕТКС. Более того, именно на плечи работника финансовым бременем лягут проводимые реформы в области профессиональных квалификаций. На основании Федерального закона от 03.07.2016 №238-ФЗ «О независимой оценке квалификации» работник за свой счет должен будет пройти независимую оценку квалификации. Тем не менее, положительные эффекты от их внедрения при организации труда рабочих значительно перевешивают негативные моменты.

Список литературы

1. Как внедрить профстандарты в работу организации: пошаговый алгоритм // Кадровое дело. 2016. №6.
2. Профстандарты. Объясняем нюансы, разоблачаем мифы // Трудовые споры. 2016. №6.
3. Практическое пособие «Как работать с профессиональными стандартами». М., 2016
4. <http://www.kumz.ru> Официальный сайт Камекнск – Уральского металлургического завода.
5. Годовой отчет ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» кузнечно-прессовый цех за 2016 г.
6. Коллективный договор ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» 2015-2017 гг.
7. Отчеты по труду и движению работников ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» 2015-2017 гг.

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**

УДК 336.748.12

ИНФЛЯЦИЯ КАК НЕИЗБЕЖНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ГЛУБИННЫХ ПРОЦЕССОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

КОБЫЛИНА ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА,

Кандидат экономических наук, доцент отделения социально-экономических наук

КАРАМЫШЕВА АННА ПАВЛОВНА

Студентка

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» Обнинский институт атомной энергетики – филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» (ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Аннотация: В статье рассмотрены причины и источники проявления инфляции, на основе статистических данных выявлены ее положительные и отрицательные моменты для экономики России, на базе которых сформулированы основные рекомендации в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: инфляция; уровень цен; приток капитала; кредитно-денежная политика; цены на нефть; темпы инфляции.

INFLATION IS THE INEVITABLE RESULT OF DEEP PROCESSES IN THE RUSSIAN ECONOMY

**Kobylyina Elena Valentinovna,
Karamysheva Anna Pavlovna**

Abstract: The article considers the causes and sources of inflation, on the basis of statistical data identifies its positive and negative aspects for the Russia's economy, on the basis of which the main recommendations in the long term are formulated.

Key words: inflation; price level; capital inflow; monetary policy; oil price; inflation rate.

Инфляция как объект исследования уже долгое время привлекает внимание экономистов разных стран. Однако говорить о том, что она абсолютно изучена и понятна ещё рано. Инфляция весьма сложное и неоднородное социально-экономическое явление, что затрудняет процесс изучения причин и структуры инфляционного процесса. Также следует сказать, что в процессе развития мировой экономики периодически выявляются новые формы, причины и последствия инфляции.

Для нашей страны инфляция является давней и острой проблемой, особенно с момента перехода к рыночной экономике. Победить ее, или существенно снизить последствия инфляционных процессов до сих пор не удалось, что свидетельствует о недостаточной эффективности принимаемых в нашей экономике антиинфляционных мер.

Уровень инфляции в Российской Федерации в 2017 году

В сентябре 2017 года уровень инфляции в России составил -0,15%, что на 0,39 больше, чем в августе 2017 года и на 0,32 меньше, чем в сентябре 2016 года. В целом инфляция в 2017 году составила минимальное значение за всю новейшую историю России - 2,5%. Месячный уровень инфляции рассчитывается за один календарный месяц, с первого по последнее число, уровень инфляции за 2017 год, помесечно представлен в таблице 1 и рисунке 1.

Таблица 1

Уровень инфляции за 2017 год

Месяц	янв.	фев.	март	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.
%	0,62	0,22	0,13	0,33	0,37	0,61	0,07	-0,54	-0,15	0,2	0,22	0,42

Источник: Таблица составлена с помощью данных Центрального банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 19.02.2018)

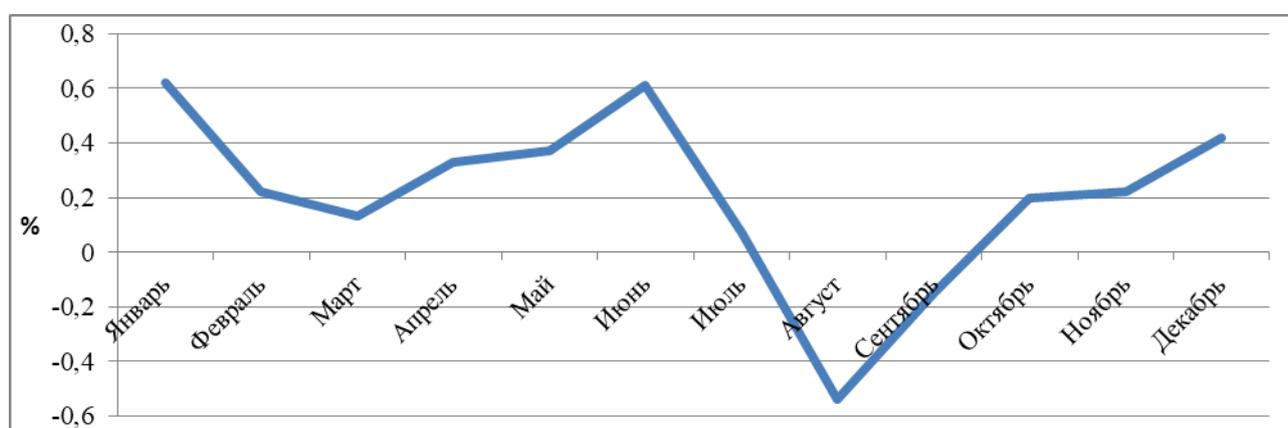


Рис. 1. Уровень инфляции за год

Источник: собственная разработка

В 2017 году Россия занимала 7 место по уровню инфляции в мире (табл.2, рис. 2).

Таблица 2

Рейтинг стран мира по уровню инфляции в 2017 году

№	Страна	Инфляция, %	Месяц	Изменения
1	Испания	-0,31	Сентябрь	+4
2	Япония	0,20	Август	0
3	Франция	0,68	Сентябрь	0
4	Германия	0,74	Сентябрь	+3
5	Греция	0,77	Сентябрь	-4
6	Канада	1,64	Август	-2
7	Россия	1,66	Сентябрь	+3
8	Бразилия	1,78	Сентябрь	+4
9	Англия	1,86	Август	-3
10	США	2,23	Сентябрь	-2
11	Белоруссия	2,71	Сентябрь	+4
12	Индия	3,64	Август	-3
13	Казахстан	4,28	Сентябрь	0
14	Мексика	4,41	Сентябрь	-4
15	Турция	7,29	Сентябрь	-1
16	Украина	10,22	Сентябрь	0

Источник: Таблица составлена с помощью данных Центрального банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 21.02.2018)

В таблице представлен обзор инфляции по разным странам мира за 2017 год. В последней колонке отображены изменения позиций стран по сравнению с предыдущим годом. На данный момент недоступны данные по всем месяцам 2017 года для всех представленных стран, поэтому уровень инфляции для каждой страны рассчитан только до указанного месяца, включительно.

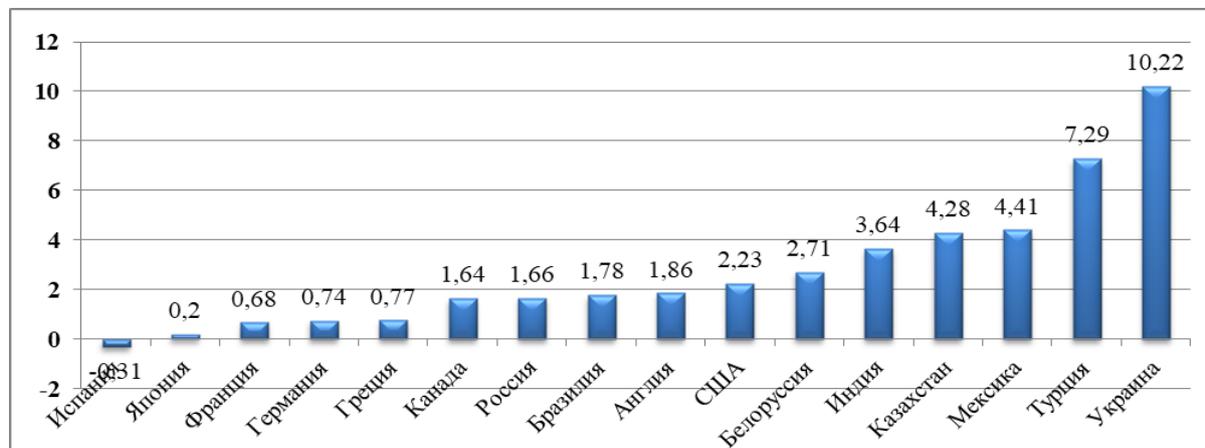


Рис. 2. Рейтинг стран мира по уровню инфляции

Источник: собственная разработка

Из графика, представленного на рисунке 2, видно, что на данный момент уровень инфляции в России соответствует показателям таких экономически развитых стран как Канада, Бразилия, Англия, США.

Годовая инфляция в России по итогам 2017 года составила 2,5% против 5,38% в 2016 г. и 12,91% в 2015 г. За 2017 год уровень инфляции был практически стабилизирован. Однако во многом рекордно низкая инфляция объясняется умеренно-жесткой денежно-кредитной политикой Центробанка и продолжением спада реальных доходов населения, которые снижаются уже четвертый год подряд. За 11 месяцев 2017 года доходы населения в реальном выражении снизились на 1,4%. В 2016 году доходы упали на 5,8% в реальном выражении, в 2015 году было падение на 3,2%, в 2014 году их снижение составило 0,7%.

По прогнозам Банка России на 2018 год уровень инфляции будет постепенно приближаться к 4% после исчерпания временных факторов, к которым регулятор относил укрепление курса рубля и снижение цен на плодоовощную продукцию.

В таблице 3 и на рисунке 3 представлена месячная и годовая инфляция России с 2007 по 2017 год.

Таблица 3

Месячная инфляция по годам в России за период 2007-2017 гг.

Год/мес	янв	фев	март	апр	май	июн	июл	авг	сент	окт	ноя	дек
2017	0,62	0,22	0,13	0,33	0,37	0,61	0,07	-0,54	-0,15	0,2	0,22	0,42
2016	0,96	0,63	0,46	0,41	0,41	0,36	0,54	0,01	0,17	0,43	0,44	0,40
2015	3,85	2,22	1,21	0,35	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74	0,75	0,77
2014	5,09	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	-0,03	0,00	0,29	0,41
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13

Источник: Таблица составлена с помощью данных Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.02.2018)

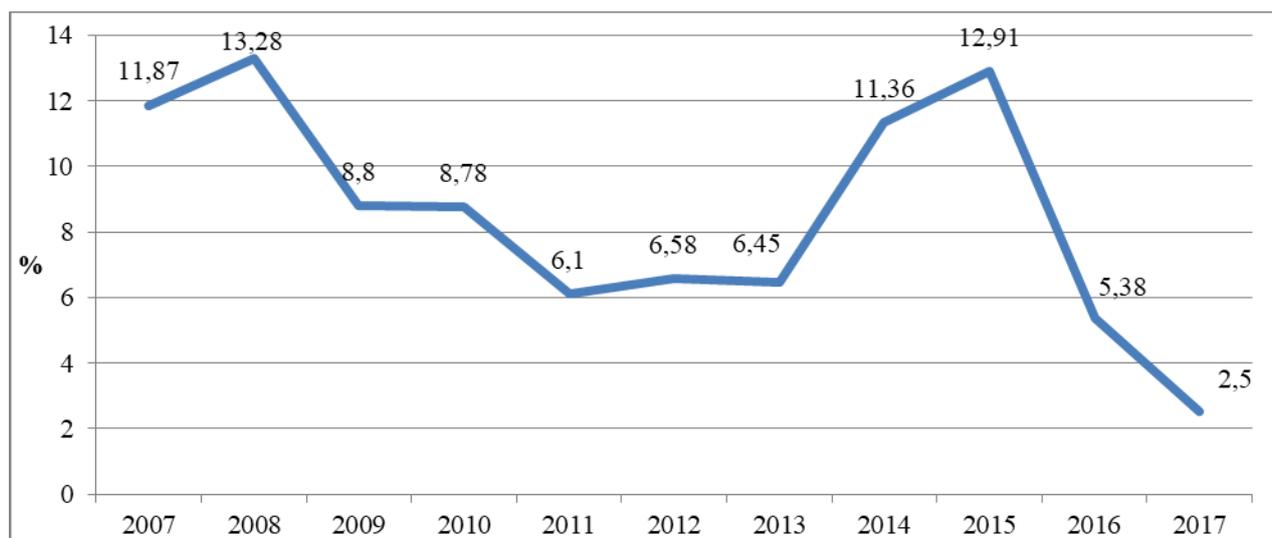


Рис. 3. Уровень инфляции в России по годам

Источник: собственная разработка

Из данных о динамике годового темпа инфляции с 2007 по 2017 г. видно, что самое высокое значение темпа инфляции наблюдались в 2008 и 2015 году.

Основными причинами высокой инфляции в 2008 году стали масштабный приток капитала в 2007 году и первой половине 2008 года, высокий рост тарифов на услуги монополий и существенный рост бюджетных расходов. В целом за 2008 году рост цен на потребительские товары увеличился на 17,5% по сравнению с 2007 годом, тарифы на жилищно-коммунальные услуги повысились на 16,4%.

По итогам 2015 года уровень инфляции в РФ, по данным Росстата, составил 12,91%. Главными факторами такого усиления инфляции стали значительная девальвация рубля, в связи со снижением мировых цен на нефть, резко усилившаяся с конца 2014 года и продолжившаяся в 2015 году, дефицит госбюджета, международные экономические санкции. Государственный бюджет России был составлен с учетом цены на нефть 96 долларов за баррель. Но фактическая цена была на более низком уровне и составляла ниже 40 долларов за баррель, и соответственно бюджет для бездефицитного состояния недополучал от нефтекомплекса как минимум треть запланированного.

Прогноз инфляции в России за период с 2018-2019 год

Структура российской экономики способствует сохранению высокой вероятности появления существенных шоков для инфляции: после 2,5% в 2017 году, в 2018-2019 годах рост цен может ускориться и вновь превысить 4%.

Если не произойдет форс-мажорных событий, до 2021 года инфляция сохранится на уровне приблизительно 4%, отклоняясь от него на величины менее 1%. Однако структура современной российской экономики способствует сохранению высокой вероятности появления шоков, ускоряющих инфляцию (изменение внешней конъюнктуры, стихийные бедствия, рост налогов и тарифов).

Как было сказано выше, в 2017 году на достижение целевого уровня инфляции повлиял целый ряд факторов, во многом рекордно низкая инфляция объясняется продолжением спада реальных доходов населения, которые снижаются уже четвертый год подряд, и хорошим урожаем, умеренно-жесткой денежно-кредитной политикой ЦБ.

В ближайший год вероятность возникновения хотя бы одного из форс-мажоров, которые способны временно оказать повышающее влияние на инфляцию, оценивается экспертами в 69%. Например, краткосрочный рост мировых цен на продовольствие на 10% за полгода произойдет с вероятностью 40%, а его вклад в инфляцию составит 0,35 п.п.

Вероятность разовой индексации тарифов на электроэнергию и тепло на 8% составляет 20% (вклад 2,15 п.п.), падения среднегодовых цен на нефть до 35 долларов за баррель на протяжении од-

ного года — 15% (вклад 5,2 п.п.).

Начиная с июля 2017 г. наблюдаемые темпы инфляции находятся ниже цели Центрального Банка. На это оказывает влияние три основных фактора:

- ограничение темпов роста номинальных показателей, которые зависят от действий правительства (тарифов естественных монополий, заработных плат в госсекторе, пенсий);
- жесткая денежно-кредитная и макропруденциальной политика ЦБ (сдерживание конкретных видов кредитования, высокая реальная краткосрочная ставка);
- укрепление курса рубля (-14,4% по бивалютной корзине, второй квартал 2017 года ко второму кварталу 2016).

Если первые два фактора инфляции, судя по официальным документам и заявлениям глав министерств, сохраняют свое сдерживающее влияние, динамика прочих факторов инфляции будет определяться в основном рыночными или природными силами. Так, после окончания эпизода укрепления курс рубля, вероятно, окажет ускоряющее действие на инфляцию и приведет к временному (с конца 2018 по конец 2019 года) «отклонению от цели».

Поскольку такое отклонение будет временным, оно может не повлиять на решение Банка России относительно уровня ключевой ставки (при условии, что инфляционные ожидания продолжат падать).

Эксперты АКРА прогнозируют, что в 2018 году рост потребительских цен ускорится до 4,6%, в 2019 году – замедлится до 4,4%, затем вернется к целевому уровню 4% в 2020 году. Лишь по итогам 2021 года показатель опустится ниже таргета — до 3,9%. (рис. 4) [3, с. 35].

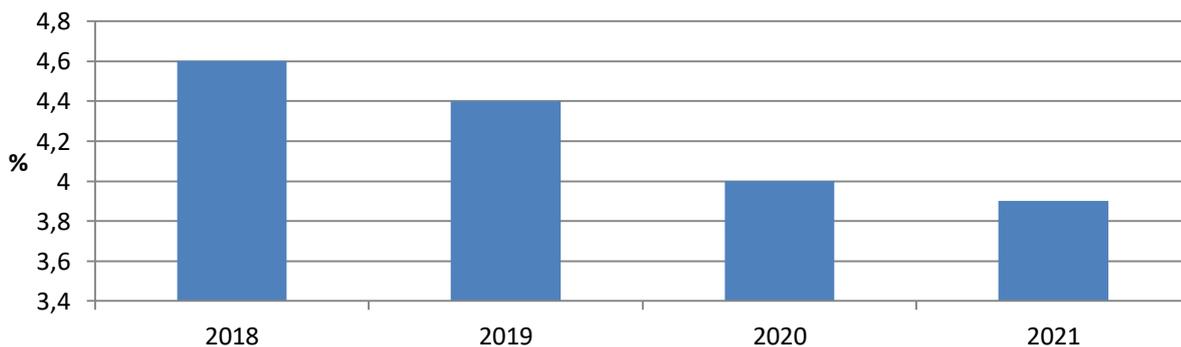


Рис. 4. Рост потребительских цен

Источник: собственная разработка

Переход в режим низкой инфляции будет способствовать, в частности, удешевлению долга и увеличению горизонтов планирования.

Наиболее чувствительными к режиму низкой инфляции окажутся те отрасли российской экономики, цены на рынках сбыта, продукции которых сильнее всего зависят от общего инфляционного фона. Это инфраструктурные монополии, на которые влияет регулирование, и сектор услуг.

Что касается горизонта планирования, тело долга обесценивается в два раза за восемь лет при инфляции 10%, и за восемнадцать лет при инфляции 4%. На протяжении всего постсоветского периода высокая инфляция давала возможность забывать о безнадежных долгах после их обесценения. Сегодня, если не решить проблему неплатежей, отсутствие такой возможности станет риском для крупных вынужденных кредиторов (например, в электроэнергетике и ЖКХ), так как увеличит затраты на формирование резервов и списание долгов.

Высокая инфляция позволяет российским компаниям легче адаптироваться к кризисным явлениям, переход же в режим низкой инфляции лишает их гибкости в управлении издержками. При росте цен компания, обладающая рыночной силой на рынке труда или рынке своих подрядчиков, может снижать реальные издержки, замораживая зарплаты или цены поставщиков.

Такой рыночной силой обладают, например, крупный бизнес и часть госсектора, которым с 2014 по 2015 год заморозка зарплат и контрактов подрядчиков дала возможность снизить реальные затраты:

в добыче не топливных полезных ископаемых — на 6,4%, в госсекторе (в частности, в образовании) — на 5,9% [2, с. 720].

Высокий уровень инфляции ведет к тому, что население страны беднеет, и государству приходится вкладывать больше средств в экономику. Это приводит к увеличению дефицита бюджета, которое необходимо компенсировать за счет увеличения налогов и других неявных изъятий финансов у населения. Такая политика отрицательно влияет на репутацию правительства в глазах граждан страны. Помимо этого, усиливаются тенденции к материализации активов. Потребителям становится невыгодно хранить деньги в банках, и они стремятся поскорее вложить их в материальные ценности, чаще всего в недвижимость.

Еще одно негативное последствие инфляции – сокращение реального объема национального производства. Рост цен и снижение спроса ведет к ухудшению экономических показателей предприятий, а гиперинфляция и вовсе парализует их работу. Все это приводит к закрытию организаций, росту безработицы, сокращению объема производства.

Список литературы

1. Алехин Б.И. Динамика инфляции в России / Б.И. Алехин // Экономический журнал, 2016. - №44. – С. 2-30.
2. Всяких Ю.В. Инфляция в России: динамика, пути управления и факторы риска / Ю.В. Всяких, Ю.В. Богданова //Символ науки, 2016. - № 12. – С. 1-37.
3. Шпалтаков В.П. Государство и экономика России / В.П. Шпалтаков // Вестник Омского университета. Серия «Экономика», 2015. - 362 с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 20.02.2018 20:59)
5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 20.02.2018 21:00)

© Е.В. Кобылина, А.П. Карамышева, 2018

УДК 330

РОСТ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

МАХАНЬКО ГАЛИНА ВАЛЕНТИНОВНА,

д.э.н, доцент ВАК

КУЛИШ НАТАЛЬЯ ЛЕОНИДОВНА,**ДОЛОТОВА АЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА**

Студенты

Кубанского государственного аграрного университета им. И.Т. Трубилина

Аннотация: В статье представлен анализ продовольственной безопасности России, дается оценка развития сельского хозяйства страны, на основе которых определяется уровень самообеспеченности государства продовольствием.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, самообеспеченность, сельское хозяйство, урожайность, санкции.

PRODUCTION OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS FACTOR OF FOOD SECURITY OF RUSSIA

**Makhanko Galina Valentinovna,
Kulich Natalia Leonidovna,
Dolotova Alena Vyacheslavovna**

Abstract: analysis of Russia's food security by example agricultural products and ways to increase it.

Key words: The article presents an analysis of Russia's food security, provides an assessment of the development of the country's agriculture, on the basis of which the level of the state's self-sufficiency in food is determined.

Проблема продовольственной безопасности для современного российского общества является одной из важнейших. Поскольку, обеспечение населения продовольствием – это в физическом смысле обеспечение его жизнедеятельности. Продовольственная безопасность – это некий индикатор

независимости от санкций в отношении России со стороны США и ЕС.

Ситуация, связанная с санкционным давлением обостряет проблему продовольственной безопасности. Необходимо снижение зависимости от продовольственных товаров зарубежного производства до минимального уровня [1. с. 326]. Зависимость от зарубежной продукции увеличивается с советских времен. Старшее поколение помнит, как исчезали продукты с полок магазинов и эти самые полки заполнялись товарами Европейского и Североамериканского производства.

Сейчас Россия старается приблизиться к продовольственной независимости, решая проблемы продовольственной безопасности.

В 2016 году объем произведенной сельхоз продукции составил 5,6 трлн. рублей, при этом, растениеводство является основной (ведущей) отраслью, на нее приходится 56% от общего объема сельскохозяйственной продукции, доля животноводства составляет, соответственно – 44%.

Наибольшую долю в производстве сельскохозяйственной продукции занимают сельскохозяйственные организации, доля которых увеличивается с каждым годом. Наименьшую долю составляют крестьянские хозяйства, но по сравнению с предыдущими годами их доля увеличивается. А вот доля производства продукции хозяйствами населения снижается с каждым годом.

Валовой сбор сельхоз продукции в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличился почти по всем культурам (табл. 1).

Таблица 1

Валовой сбор продуктов растениеводства, млн.тонн

Наименование	2015	2016	2017	2017 в % к 2016
Зерно (в весе после доработки)	104,8	120,7	135,3	112,1
в том числе:				
Пшеница	61,8	73,3	85,9	117,2
Рожь	2,1	2,5	2,5	100,0
Ячмень	17,5	18,0	20,6	114,4
Овес	4,5	4,8	5,4	112,5
рис, тыс.т	1110	1081	987	91,3
Зернобобовые	2,4	2,9	4,3	148,3
из них горох	1,7	2,2	3,3	150,0
Сахарная свекла	39,0	51,4	52,0	101,2
Семена масличных культур	13,8	16,3	16,5	101,2
из них:				
Подсолнечника	9,3	11,0	10,5	95,5
Сои	2,7	3,1	3,6	116,1
Рапса	1,0	1,0	1,5	150,0
Картофель	33,6	31,1	30,0	96,5
Овощи	16,1	16,3	16,4	100,6

Несерьезное снижение валового сбора наблюдается по картофелю (3,5%) и подсолнечнику (4,5%), сильнее же снизился сбор по рису (8,7%).

Максимальный рост показал валовой сбор зернобобовых (48,3%). В целом, по рассмотренным данным, наблюдается положительная динамика, что говорит об увеличении объемов производства сельхоз продукции.

Что касается урожайности, в 2016 году по урожаям зерна наша страна достигла рекордного, в сравнении со всей современной историей значения, к тому же, Россия заняла 1 место в мире по экспорту пшеницы, опередив США и Канаду [2. с. 48].

Таблица 2

Урожайность сельскохозяйственных культур, ц/г

Наименование	2015	2016	2017	2017 в % к 2016
Зерновые и зернобобовые культуры (в весе после доработки)	23,7	26,2	29,2	111,5
озимые зерновые культуры	30,9	36,2	40,2	111,0
яровые зерновые и зернобобовые культуры	19,9	20,9	23,1	110,5
Сахарная свекла	388	470	442,1	94,0

Продолжение таблицы 2

Масличные культуры (в весе после доработки)	12,9	13,9	14,1	101,4
Подсолнечник	14,2	15,1	14,5	96,0
Соя	13,0	14,8	14,1	95,3
Горчица	4,9	5,5	7,2	130,9
рапс озимый	19,3	18,2	22,7	124,7
рапс яровой	9,8	10,2	14,5	142,2
Картофель	159	153	156,4	102,2
Овощи	225	227	236,7	104,5

Наблюдается повышение урожайности в динамике за 3 года (табл. 2). Урожайность зерновых в 2017 году составила 29,2 ц/га, что на 11,5% больше, чем в 2016 году. Рост урожайности по стране демонстрируется не только в плане зерновых. Темп прироста рапса ярового составил 42,2%, а горчицы – 30,9%. Незначительно возросла урожайность картофеля – на 2,2%, овощей – на 4,5%.

Россия постепенно сокращает импорт сельхоз продукции в страну. С того момента, когда был введен продовольственный эмбарго, расходы на импорт значительно уменьшились [3. с. 56]. Примерно за 2,5 года показатели упали с 60 млрд. долларов на 20 млрд. Эти цифры говорят об успехе, шаге вперед.

В соответствии с принятыми санкциями стран ЕС и США ниже представлен перечень товаров запрещенных к ввозу в РФ (табл. 3).

Таблица 3

Перечень товаров запрещенных к ввозу в РФ

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара
0201	Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное
0202****	Мясо крупного рогатого скота, замороженное
0203	Свинина свежая, охлажденная или замороженная
0207****	Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежие, охлажденные или замороженные
из 0210**	Мясо соленое, в рассоле, сушеное или копченое
из 0301 (за исключением 0301 11 000 0, 0301 19 000 0)**	Живая рыба (за исключением мальков лосося атлантического (<i>Salmosalar</i>), мальков форели (<i>Salmotrutta</i>), мальков форели (<i>Oncorhynchusmykiss</i>), мальков камбалы-тюрко (<i>Psetta maxima</i>), мальков лаврака обыкновенного (<i>Dicentrarchuslabrax</i>), живой декоративной рыбы)
0302, 0303, 0304,	Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные (за исключением молоди (спата) устриц, молоди (спата) мидий, молоди белоногой креветки

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара
0305, из 0306 **, из 0307 **, 0308	(Litopenaeusvannamei)
из 0401**, из 0402**, из 0403**, из 0404**, из 0405**, 0406	Молоко и молочная продукция (за исключением специализированного безлактозного молока и специализированной безлактозной молочной продукции для диетического лечебного питания и диетического профилактического питания)
0701 (за исключением 0701 10 000 0), 0702 00 000, 0703 (за исключением 0703 10 110 0), 0704, 0705, 0706, 0707 00, 0708, 0709, 0710****, 0711, 0712**** (за ис- ключением 0712 90 110 0), 0713 (за исключе- нием 0713 10 100 0), 0714	Овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды (за исключением картофеля семенного, лука-севка, кукурузы сахарной гибридной для посева, гороха для посева)
0801, 0802, 0803, 0804, 0805, 0806, 0807, 0808, 0809, 0810, 0811, 0813	Фрукты и орехи
1601 00	Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе
из 1901 90 110 0**, из 1901 90 910 0**, из 2106 90 920 0**, из 2106 90 980 4**, из 2106 90 980 5**, из 2106 90 980 9**	Пищевые или готовые продукты (за исключением биологически активных добавок; специализированной пищевой продукции для питания спортсменов****; витаминно-минеральных комплексов; вкусоароматических добавок; концентратов белков (животного и растительного происхождения) и их смесей; пищевых волокон; пищевых добавок (в том числе комплексных)
из 1901 90 990 0**	Пищевые или готовые продукты, изготовленные по технологиям производства сыра и содержащие 1,5 мас.% или более молочного жира
из 2501 00*****	Соль (включая соль столовую и денатурированную)

Учитывая, что запад отказался от сотрудничества с Россией нашей стране следует обратить внимание на восток. Существуют страны-заместители. Так, перспективными рынками сбыта плодово-овощной продукции и фруктов могут стать страны Евразийского союза.

Санкционная политика стран Евросоюза и США повлияла на изменение цен в России. В июне по ощущениям российских потребителей цены выросли на 12,5% в годовом выражении [4. с. 54]. В первую очередь российские граждане жалуется на то, что дорожает продукты питания мяса и рыбы, овощей и фруктов. Разрыв может объясняться тем, что потребители с низким уровнем доходов тратят почти все полученные доходы на продукты питания, цена на которые сильнее подвержена резким скачкам. Таких в стране по данным президентской академии госслужбы и народного хозяйства около 20%. А в отдельных регионах, например, Удмуртии, Орловской и Саратовской областях почти половина. Для них инфляции составляет около 18% в годовом измерении. По данным Росстата, за 5 месяцев минимальный набор продуктов подорожал на 9,5% в целом по стране, и на 11% в Москве. Положения для российских финансовых властей Центробанка, который поставил целью удержать инфляцию в 4 % осложняется, увеличивается пропасть между богатыми и бедными, происходит исчезновение среднего класса. Рост цен, отмечаемый потребителями почти втрое отличается от официальных данных.

В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности РФ, принятой в 2010 году существует оценка состояния продовольственной безопасности [5. с. 32]. В соответствии с этим, России должна обеспечивать себя самостоятельно соответствующими продуктами, имеющими пороговые значения (табл. 4).

Таблица 4

Самообеспеченность РФ по отдельным показателям

Продукты	Пороговые значения, %	Фактические значения, %	Отклонение
Зерно	95	98,9	3,9
Сахар	80	92,4	12,4
Растительное масло	80	84,4	4,4
Мясо	85	75	-10
Молоко	90	60	-30
Рыба	80	79,4	-0,6
Картофель	95	97,4	2,4
Соль	85	55	-30

На данный момент Россия обеспечивает себя самостоятельно зерном, картофелем, сахаром и растительным маслом. По рыбе целевой показатель почти достигнут, улучшается ситуация по мясу, и лишь с молочной продукцией и солью остаются проблемы [6. с. 68]. Таким образом, Россия выполнила четыре из восьми показателей Доктрины продовольственной безопасности. В общем, самообеспеченность России составляет 90% и в сравнении с другими странами это неплохой показатель.

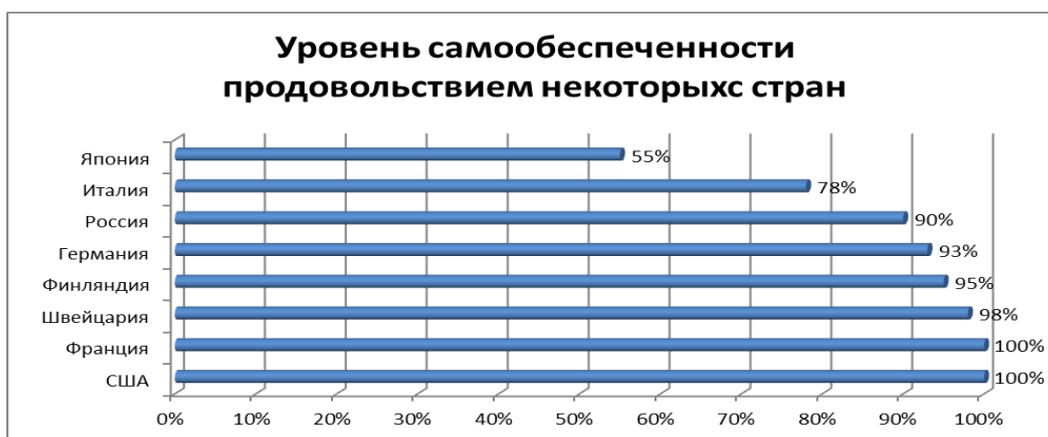


Рис. 1. Уровень самообеспеченности продовольствием некоторых стран.

Из-за сложившейся экономической и политической ситуации в стране участились незаконные поставки товаров через третьи страны. К примеру, из Европы в Россию через Беларусь проводились незаконные поставки санкционных товаров по поддельным документам. На данный момент эта проблема устранена и подобных ситуаций не наблюдается.

Подводя итоги, можно сказать, что, с одной стороны, - экономическое давление зарубежных развитых стран, введение санкций, имеющих целью изолировать Россию от мировых рынков усугубило экономическую ситуацию в стране, но с другой - это положительно повлияло на продовольственную безопасность. Так как отказ запада от сотрудничества подтолкнул Россию в большей мере использовать свой потенциал для поднятия уровня самообеспеченности.

Список литературы

1. Балабанов Владимир Семенович. Продовольственная безопасность Foodproductionsecurity : (Междунар. и внутр. аспекты) / В.С. Балабанов, Е.Н. Борисенко ; Рос.акад. предпринимательства. - Москва : Экономика, 2015. - 549 с.
2. Папело, Валерий Николаевич. Продовольственная безопасность России: современное состояние и механизмы обеспечения [Текст] : Учеб.пособие / В.Н. Папело, А.Н. Радчиков, П.В. Скурихин ; Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ.
3. Комарова А.В. Государственное регулирование продовольственной безопасности Вестник ТГУ, выпуск 4 (96), 2016 С. 53 — 58.
4. Доктрина продовольственной безопасности РФ // Официальный сайт Президента России.
5. Продовольственная безопасность России и ведущих стран мира : аналит. обзор / Э. Л. Аронов [и др.] ; М-во сел. хоз-ва Рос. Федерации, Федер. агентство по сел.хоз-ву. - Москва : Росинформагротех, 2017. - 124 с.
6. Маханько Г.В. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности России. Молодежный научный форум. Москва: Международный центр науки и образования, 2016 – 336с.
7. Основные показатели сельского хозяйства в России 2016. Федеральная служба государственной статистики.
8. Маханько Г.В, Волохатых А.С. Национальная продовольственная безопасность и продовольственная независимость России в условиях санкций.(Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар; КубГАУ, 2016

© Г.В. Маханько, Н.Л. Кулиш, А.В. Долотова, 2018

УДК 378

ОСОБЕННОСТИ КАТЕГОРИИ БЕДНОСТИ И НЕРАВЕНСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ЛУЗГИНА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА,

к.э.н., доцент

КУЦЕНКО АНГЕЛИНА ИГОРЕВНА,

ВЕБЕР АННА АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты

ФГОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: Преодоление проблемы бедности и нехватки человеческих ресурсов тесно связано с экономическим ростом. В контексте этого, становится очевидным, что государство должно проявлять живой интерес к положению населения и его компетенциям, рассматривая их не как придаток к экономике или вычет из ее доходов, а как потенциальный источник роста. Однако не стоит вырывать из контекста и превращать в противоположность фразу о том, что «проблема бедности в российской экономике гораздо важнее на данном этапе, чем проблема неравенства». В какой хозяйственный и смысловой контекст погружает нас попытка противопоставления бедности и неравенства? Разберемся в данной статье.

Ключевые слова: бедность, неравенство, доходы, население, Россия, экономический рост.

THE FEATURES OF THE CATEGORY OF POVERTY AND INEQUALITY IN MODERN RUSSIA

Luzgina Yulia Vladimirovna,

Kutsenko Angelina Igorevna,

Weber Anna Alexandrovna

Abstract: Overcoming the problem of poverty and lack of human resources is closely related to economic growth. In this context, it becomes clear that the state should show a keen interest in the situation of the population and its competencies, considering them not as an appendage to the economy or a deduction from its income, but as a potential source of growth. However, we should not take it out of context and turn it into the opposite of the phrase that "the problem of poverty in the Russian economy is much more important at this stage than the problem of inequality." What is the economic and semantic context in which we attempt to counter poverty and inequality? Let's understand in this article.

Key words: poverty, inequality, incomes, population, Russia, economic growth.

Приоритет борьбы с бедностью над снижением неравенства характерен для стран, переходящих от традиционного общества к индустриальному. Россия к их числу явно не относится.

В определенных условиях бедность и неравенство могут иметь общее происхождение. В особенности если под «бедными» подразумевается не доля населения, стабильно живущая за чертой бедности, а так называемые малообеспеченные, то есть люди, чьи доходы арифметически поднимаются над этой чертой, но не более чем в 1,5-2 раза. Другими словами, им хватает средств лишь на самое необходимое, но на социальные пособия они рассчитывать уже не могут. Если в стране доля малоимущего

населения выше 1/3, а статистика при этом показывает, что средние доходы находятся на уровне не самых бедных стран мира (как в России), то положение малоимущих является следствием стабильного ограничения на доступ к экономическим и социальным благам для значительной доли населения.

Переход от планово-административной экономики к рыночной после падения Советского Союза привел к резкому росту экономического неравенства. Если в 1990-1991 годах на долю 10% наиболее богатых граждан приходилось менее 25% национального дохода, то к 1996 году этот показатель вырос до 45%, а доля доходов «бедной» половины населения опустилась с 30 до 10%. Сейчас на долю бедных 50% приходится 17% национального дохода.

По оценке исследователей Всемирного Банка, самый благоприятный период с точки зрения экономического равенства страна пережила в так называемую «золотую пятилетку» (1966-1970 годы). В 1968 году на долю менее обеспеченной половины населения приходилось более 31% дохода, на долю наиболее состоятельных 10% граждан – 21,6%.

Основными бенефициарами экономического роста с 1998 года по 2008 год стали богатые граждане: их доля в национальном доходе поднялась с 43 до 52%. Впрочем, мировой финансовый кризис, падение цен на нефть и экономические санкции ударили по доходам наиболее обеспеченных 10%: их доля опустилась с пика 2008 года до 45,5% в 2016 году.

Опыт западных стран показывает, что экономический рост может и не приводить к повышению доходов малообеспеченных слоев. И сегодняшняя озабоченность проблемой неравенства в этих странах связана именно с тем фактом, что экономический рост перестал приводить к росту занятости и реальных доходов не только у нижних, но и средних слоев. По расчетам ОЭСР, справедлива и обратная зависимость – углубление неравенства сдерживает экономический рост. И если у нас даже проблема экономического роста не решена, опыт развитых стран может послужить предостережением от стратегических ошибок.

Индикаторов бедности достаточно много, но мы остановимся на различиях между «абсолютной» и «относительной» бедностью. Первая основывается на условном нормативном определении количественных границ бедности и установлении минимального размера дохода, необходимого для выживания. С относительной бедностью ситуация сложнее. Она определяется через соотношение дохода человека с некоторым уровнем благ, которые есть у других и которых он лишен. При этом предполагается существование некоторого условного и считающегося достойным уровня достатка.

Во всех случаях при оценке относительной бедности речь идет об определенном способе измерения неравенства. В этом контексте противопоставление решения проблемы бедности решению проблемы неравенства логически выводит государственную политику на показатели абсолютной бедности и заставляет ориентироваться именно на них в определении мер и оценке результатов борьбы с бедностью. Но, как показывает опыт разных стран, включая Россию, узкая ориентация на абсолютную бедность легко приводит к формализму, связанному с установлением нормативов и регламентов (границы бедности, размер пособий, проверка нуждаемости и пр.). А при таком подходе снижение рисков попадания в категорию бедных или построение экономических и социальных лифтов для преодоления неблагоприятного положения обычно выходят за рамки политических решений. Между тем именно они являются наиболее действенными и логически связаны с решением проблемы неравенства.

Если борьба с бедностью становится приоритетом перед другими задачами в социальной политике, то зачастую это свидетельствует о низком уровне экономического развития страны и неспособности взять на себя большие социальные обязательства. Эта ситуация характерна для развивающихся стран и обычно связана с переходом от традиционного к индустриальному обществу. Борьба с бедностью – стандартная повестка социальной политики таких стран. Особенно остра эта проблема там, где высока доля сельского населения. Россия и по структуре занятых, и по этапу технологического развития от этих стран заметно отличается. Кроме того, по уровню ВВП на душу населения Россия находится ближе к развитым странам, она сейчас немногим уступает таким странам с переходной экономикой, как Польша и Венгрия. В списках 2015-2016 годов по этому показателю Россия опережает Турцию и Мексику, не говоря о странах БРИКС.

Повестка дня социальной политики в любой стране (развитые страны тут не исключение) зависит от установившегося единодушия между государством, бизнесом и домохозяйствами, по поводу распределения ответственности за благосостояние граждан. Ограничение роли государства по проблемам бедности или инвалидности, в которых рынок и домохозяйства бессильны, соответствует либеральному режиму благосостояния. При этом проверка нуждаемости и временные ограничения помощи служат сопутствующими условиями ее получения, а основное бремя переносится на негосударственные организации и механизмы взаимопомощи. Такой режим характерен для стран с низким уровнем вовлечения государства в экономику и социальную сферу.

В России даже через год после принятия закона «Об основах социального обслуживания граждан», допускающего в эту сферу негосударственные организации, примерно 95% операторов социальных услуг принадлежат государству, и именно от государства население и сами негосударственные операторы ждут помощи. В таких условиях рассчитывать на установление либерального режима благосостояния нет смысла.

С точки зрения глобального исследования ценностей в рамках проекта World Values Survey противопоставление бедности неравенству и согласие сосредоточиться на первом, игнорируя второе, свидетельствует о недостаточном продвижении страны от ценностей выживания к ценностям развития и личного самовыражения, то есть фактически о нерешенности проблемы выживания на уровне общества. Угрозы жизнеобеспечению делают как бы несвоевременным обсуждение реализации прав граждан на доступ к социальным и экономическим благам. Но проблема здесь не в пирамиде Маслоу, имеющая большое значение для теории мотивации и поведения потребителя, а в том, что многие члены общества именно в данной стране считают справедливым и первоочередным. Бедность не преодолена и в развитых странах, а прибытие беженцев и трудовых мигрантов регулярно актуализирует эту проблему. В то же время это не отменяет постановку вопроса о так называемом инклюзивном экономическом росте, то есть о расширении доступа более широких слоев населения, включая мигрантов, к лучшим условиям работы, дохода, реализации собственного потенциала и развития навыков. Программа мер по обеспечению инклюзивного роста разрабатывается на уровне ОЭСР уже несколько лет.

Как вписывается российская ситуация в каждый из этих контекстов, еще предстоит разобраться. В любом случае сегодня необходимо поднимать проблему соотношения бедности и неравенства и ставить вопрос о том, кто должен нести ответственность за преодоление того и другого.

**ИННОВАЦИИ И
ИННОВАЦИОННАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

УДК 332.8

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

ЛУНЕВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА,

к. э. н., доцент

ВЕТРОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

ЕРЕМЕНКО МАРИЯ СЕРГЕЕВНА,

студенты

ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассматриваются аспекты стратегии и тактики жилищного строительства, инвестиционной политики в строительство. Исследуются факторы влияния на уровень доступности жилья, теоретические подходы к монополизации и развитию конкуренции в жилищной сфере, особенности отраслевого регулирования в жилищной сфере, инструментарии регулирования конкуренции в жилищной сфере,

Ключевые слова: инвестиции, валовой региональный продукт, темпы роста, жилищное строительство, коэффициент доступности жилья.

ECONOMIC STRATEGY CONSTRUCTION AND HOUSING AFFORDABILITY

Lunyova Tatyana Viktorovna,

Vetrova Elena Sergeevna,

Eremenko Maria S.,

Annotation: The article deals with the aspects of strategy and tactics of housing construction, investment policy in construction. The factors of influence on the housing affordability level, theoretical approaches to monopolization and development of competition in the housing sector, especially sectoral regulation in the housing sector, tools for regulating competition in the housing sector,

Key words: investments, gross regional product, growth rate, housing, housing affordability index.

Жилищный вопрос был и остается актуальным. Главным направлением в реализации жилищной политики является увеличение строительства жилья и создание соответствующих условий, позволяющих повысить доступность жилья для граждан. От этого в значительной степени зависят демографические и экономические показатели, во многом решение основной задачи – повышение благосостояния народа.

По мнению ряда авторов [1] сложившиеся в России основные тенденции в жилищной сфере демонстрируют пока недостаточное развитие этого сектора экономики. Развитие рынка жилья в России началось с его массовой бесплатной приватизации, что обеспечило базовое необходимое условие развития рыночных институтов в жилищной сфере. Однако формирование рыночных институтов в жилищной сфере происходило с различной скоростью и эффективностью, некоторые из них не созданы до сих пор. В России рыночные сделки купли-продажи ежегодно охватывают порядка 6% всех жилых помещений, что выше, чем в развитых странах. В основном это связано с существенными различиями в структуре жилищного фонда по формам владения и пользования – в России около 75% жилищного

фонда используется для проживания гражданами – собственниками жилья, а, например, в Германии только 46%, во Франции – 57%, Нидерландах – 58%. Важно отметить, что рыночные институты сильнее развиты в жилищной сфере российских городов с относительно развитой экономикой и практически отсутствуют в сельских поселениях, где они замещены натуральным хозяйством – население самостоятельно строит индивидуальное жилье (доля индивидуального жилищного строительства в сельской местности составляет 85%, в городской местности – 30%). Из всех рыночных сделок купли-продажи жилья 20% приходится на сделки на первичном рынке жилья (рынке вновь построенного жилья), соответственно 80% – на сделки на вторичном рынке жилья. В собственности государства и муниципалитетов находится 13% жилищного фонда, преимущественно жилые помещения, которые были ранее предоставлены гражданам по договорам социального найма и не приватизированы нанимателями по различным причинам.

Отличительной особенностью современного механизма регулирования российской экономики, и в особенности в жилищном вопросе, является разрозненность усилий различных регулирующих структур. Это приводит к недостаточной защищенности жильцов от некачественно построенных многоквартирных домов, а также в дальнейшем и некачественно оказываемых услуг по управлению этими домами.

Определенная роль в решении жилищного вопроса принадлежит демонополизации и развитию конкуренции в жилищной сфере.

Это в полной мере относится к Астраханской области, к состоянию и перспективам развития строительной отрасли в сфере жилищного строительства [2, с. 145].

В Российской Федерации и Астраханской области ежегодно растет ввод в эксплуатацию жилья. Повышается доля ввода жилья эконом-класса. В Астраханской области значительно ниже общероссийских в структуре инвестиций в основной капитал затраты на жилье и значительно ниже также коэффициент доступности жилья.

На протяжении ряда лет комплексная работа Правительства области в рамках реализации государственной программы «Развитие жилищного строительства в Астраханской области», утвержденной в 2014 году, направлена на формирование социально ориентированной жилищной политики путем реализации ряда нормативно-правовых, организационных и финансовых мер.

В области ежегодно растет объем строительных работ. Вклад строительного комплекса в экономику региона составил более 9%, что выше, чем в среднем по России. Вводится в эксплуатацию около 600 тысяч кв. м, жилья, из них более 65 % жилья приходится на индивидуальных застройщиков; более 54% жилья эконом класса от общего объема ввода жилья [3].

Согласно данным, опубликованным на официальном сайте государственной статистики, суммарный годовой ввод жилья по стране в 2017 году составил 78 582 200 кв. м. Это 97,9 % к уровню 2016 года, но превысив максимальный уровень советского периода (72,8 млн. кв. м. в 1987 г.). В Астраханской области в 2017 году было введено жилья 471100 кв. м, или 78,1 % к уровню 2016 года. Общими усилиями регионов за год в стране обеспечено 1 131 400 квартир, готовых для заселения [4].

По темпам роста за ряд последних лет Астраханская область по ряду основных экономических и социальных показателей превышает показатели РФ: валового регионального продукта, строительства, ввода жилья, доходам бюджета, среднемесячной заработной платы, реального располагаемого денежного дохода и оборота розничной торговли.

В то же время Астраханская область значительно уступает средним российским показателям, Волгоградской и Ростовской областям в Южном регионе по производству валового регионального продукта и доходам бюджета на душу населения, а также удельному весу затрат на строительство жилья, в объеме инвестиций и строительстве жилья на одного жителя [5, с. 186].

Если в структуре инвестиций в основной капитал затраты на жилье в России за последние 10 лет составляли 12,0 - 15,0 % , то в строительство жилья в Астраханской области инвестируется не больше 3 % [6].

Исследования показали также, что для Астраханского региона и Южного федерального округа особо актуальным является уровень коэффициента доступности жилья (КДЖ), как соотношение цен на рынке жилья и уровня доходов населения. Оптимальным значением коэффициента доступности жилья

в развитых странах является 3-5 лет.

По данным Федеральной службы государственной статистики, средняя стоимость жилья в России в рублёвом исчислении за период с 2000 г. по 2015 г. выросла в 17,5 раза, в то же время среднедушевые доходы выросли в 23 раза. КДЖ с учётом потребительских расходов в 2000 г. составлял 9,84 года, а уже в 2003г. меньше – 8,68 года.

В 2006–2008 гг. бурный рост доходов населения привел к еще более бурному росту цен на жилье, вследствие чего КДЖ с учётом потребительских расходов за период с 2000 г. по 2015 г. увеличился с 8,68 до 12,6 года [7].

В итоге, рассматривая проблему доступности жилья, можно сделать вывод о том, что экономические реформы в сфере повышения доступности жилья в России пока значительных результатов не дали.

Проводимая реформа жилищной сферы Российской Федерации направлена на изменение всего механизма регулирования и финансирования деятельности строительных и эксплуатационных организаций.

Жилищная реформа обнажила проблемы с ролью собственников жилых помещений в осуществлении контроля качества строительства и эксплуатации жилья, связанные как с источниками привлечения средств для строительства и эксплуатации многоквартирных домов, ролью государства и саморегулируемых организаций при осуществлении регулирования различных составляющих жилищной сферы.

В итоге необходим комплекс мероприятий, направленных на стимулирование инвестиционных процессов в жилищно-строительной сфере Астраханской области.

Для достижения заявленной цели в рамках общественного регулирования инвестиционной политики целесообразно осуществить следующие мероприятия:

- разработать механизм для приобретения жилых помещений (в том числе заложенных в банковской ипотеке) с целью возможности дальнейшего их предоставления гражданам, переселяемым из ветхого и аварийного жилья;

- проработать вопрос выкупа жилья эконом-класса, достройки незавершенных объектов за счет средств Фонда содействию реформированию ЖКХ, средств федеральных и региональных программ по улучшению жилищных условий населения, ведомственных структур;

- создать условия для развития жилищного строительства: комплексный подход освоение земель; развитие застроенных территорий; совершенствование рынка доступного жилья и обеспечение комфортных условий проживания; повышение качества обслуживания жилищного фонда; формирование рынка «социального» жилья;

- разработать модель рейтингования строительных организаций и управляющих компаний, основанную на учете общественного мнения и нацеленная на обеспечение принципа конкуренции в жилищной сфере.

Список литературы

1. Косарева Н.Б. Новая жилищная стратегия / Н.Б. Косарева, Т.Д. Полиди, А.С. Пузанов, Е.Г. Ясин М. : Дело, 2015. Гл. 14. С. 9-44.

2. Состояние и перспективы развития строительной отрасли Астраханской области в сфере жилищного строительства. Лунова Т.В., Филатов В.Н. В сборнике: Актуальные вопросы модернизации экономики, права и образования. 2015. С 144-147.

3. astrastat.gks.ru.

4. public@beton24.ru. 6 Марта, 2018.

5. Современная инвестиционная политика Астраханской области. Орлов С.А. В сборнике: Актуальные проблемы реформирования экономики. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной 15-летию Института Экономики Астраханского государственного технического университета. 2014. С. 185-188.

6. investinregions.ru.

7. <http://www.gks.ru>.

© Т.В. Лунова, Е.С. Ветрова, М.С. Еременко, 2018

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 332.1

ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

СЧАСТЛИВЕНКО ТАМАРА ВИКТОРОВНА,

старший преподаватель

ЕРЫШОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

МЕТАСОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА

Студенты

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: Развитие новых экономических отношений в условиях обострившейся геополитической ситуации и введения антироссийских санкций связано с формированием новых угроз и рисков для экономической безопасности. В научной сфере и практическом управлении актуальной проблемой становится обеспечение продовольственной безопасности России и российских регионов, одним из структурных составляющих решения которой является политика импортозамещения, осуществляемая как на федеральном, так и на региональном уровне.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственная независимость, импортозамещение.

PROBLEMS OF FOOD SECURITY IN THE BELGOROD REGION IN THE CONDITIONS OF IMPORT SUBSTITUTION

Schastlivenko Tamara Viktorovna,

Eryshova Yulia Aleksandrovna,

Metasova Natalia Igorevna

Abstract: The development of new economic relations in the context of the current geopolitical situation and anti-Russian sanctions is connected with the establishment of new threats and risks for economic safety. The scientific sphere and practical management the problem is the provision of food security in Russia and in regions, one of the structural components of which is the import substitution policy implemented both at the federal and regional levels.

Key words: food security, food sovereignty, import substitution.

Несмотря на то, что необходимость в проведении политики импортозамещения является во многом вынужденной мерой и обусловлена не столько стратегическими задачами развития инновационных отраслей, сколько необходимостью защиты внутреннего рынка от тотального дефицита товаров в условиях санкционного вынужденного сокращения импорта, Белгородская область уже начала ощущать выгоды от применения данной стратегии, с точки зрения продовольственной безопасности региона.

Концепцию продовольственной безопасности можно представить следующим образом: это не-

прерывная способность региона обеспечивать для всего населения доступность продуктов питания высокого качества и в объеме, соответствующем рациональным нормам потребления [7]. Следовательно, обеспечение продовольственной безопасности предполагает взаимосвязь и взаимодействие следующих составляющих (рис. 1):

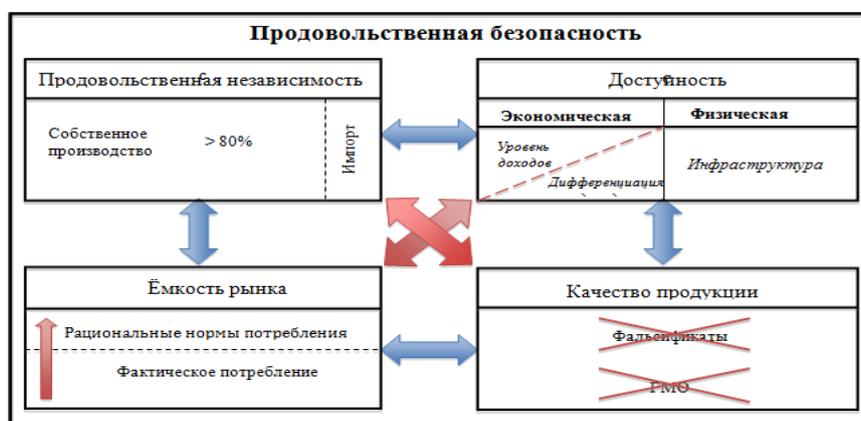


Рис. 1. Элементы продовольственной безопасности

Согласно Доктрине продовольственной безопасности РФ, одной из основных задач обеспечения продовольственной безопасности независимо от изменения внешних и внутренних условий является устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости. Оценивая данный элемент продовольственной безопасности, важно оценить соотношение производства сельскохозяйственной продукции [6] и ее потребления на душу населения, а также динамику данных показателей (табл. 1).

Таблица 1

Производство продуктов сельского хозяйства на душу населения, Белгородская область, значение показателя за год, кг

Показатель	Годы				Отклонение, %		
	2013	2014	2015	2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Пшеница	841	967	893	924	14,98	-7,65	3,47
Сахар	247,8	293,3	294,6	276,6	18,36	0,44	-6,11
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	127	139	151	176	9,45	8,63	16,56
Картофель	285	358	379	334	25,61	5,87	-11,87
Молоко и молокопродукты	352	352	343	350	0,00	-2,56	2,04
Фрукты и ягоды	61	69	55	60	13,11	-20,29	9,09
Мясо и мясопродукты	842,3	899,5	935,2	919,1	6,79	3,97	-1,72
Яйца, штук	788	842	954	1022	6,85	13,30	7,13
Рыба и рыбопродукты	4,1	3,9	3,9	3,9	-4,9	0	0

Таким образом, после введения санкций в 2015 году наблюдалось значительное снижение производства фруктов на 20,29% и пшеницы на 7,65%. Причем согласно ФАО ООН, пшеница является стратегически важным товаром и именно от ее производства зависит уровень продовольственной безопасности. В 2016 г. показатели по пшенице немного улучшились, однако не достигли уровня 2014 года. Сократилось производство картофеля на 11,87%, сахара на 6,11% и мяса на 1,72%. В то же время произошло значительное увеличение производства овощей и бахчевых, что связано с особенностями развития Белгородского АПК. Наблюдался восстановительный рост и в производстве фруктов, однако,

в 2016 году данный показатель все еще ниже значения 2014 года и досанкционного 2013 года.

В таблице 2 представлена динамика потребления основных продуктов питания в Белгородской области на душу населения [5].

Таблица 2

Потребление основных продуктов питания на душу населения в год в динамике за 2012-2016 гг., Белгородская область, кг

Показатель	Годы				Отклонение, %		
	2013	2014	2015	2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Хлебные продукты	97,1	99,2	97,4	102,4	2,16	-1,81	5,13
Сахар	31,2	32,8	33,3	37,3	5,13	1,52	12,01
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	91,1	94,2	98,6	106,3	3,40	4,67	7,81
Картофель	71	69,3	65,9	69,8	-2,39	-4,91	5,92
Молоко и молочные продукты литр	304,4	297,4	276,4	290,9	-2,30	-7,06	5,25
Фрукты и ягоды	89,4	88,1	90,5	91,5	-1,45	2,72	1,10
Мясо и мясопродукты	107,3	114,8	107,9	109,6	6,99	-6,01	1,58
Яйца, штук	238,5	249,9	265,5	284,4	4,78	6,24	7,12
Рыба и рыбопродукты	29	29,4	25	24,8	1,38	-14,97	-0,80

Тенденцией 2016 года стало увеличение потребления по всем товарным группам. Население Белгородской области увеличило потребление овощей и бахчевых культур на 7,81%, яиц на 7,12%, картофеля на 5,92%, молока и молочных продуктов на 5,25%, хлеба на 5,13%. Незначительно сократилось потребление рыбы и рыбопродуктов (меньше чем на 1%), однако, стоит отметить значительное сокращение потребления рыбных продуктов в 2015 году, которое было обусловлено российским продовольственным эмбарго и проведением политики импортозамещения.

Для оценки состояния продовольственной безопасности в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности РФ проанализируем возможный уровень самообеспечения Белгородской области. Для этого определим удельный вес произведенных сельскохозяйственных товаров в общем объеме их потребления жителями региона с 2013 по 2016 годы:

Таблица 3

Уровень самообеспечения Белгородской области по основным видам сельскохозяйственной продукции в динамике за 2013-2016 гг., %

Показатель	Годы				Отклонение, (+,-)		
	2013	2014	2015	2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Пшеница	866,12	974,80	916,84	902,34	108,68	-57,96	-14,49
Сахар	794,23	894,21	884,68	741,55	99,98	-9,52	-143,13
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	139,41	147,56	153,14	165,57	8,15	5,59	12,43
Картофель	401,41	516,59	575,11	478,51	115,19	58,52	-96,60
Молоко и молокопродукты	115,64	118,36	124,10	120,32	2,72	5,74	-3,78
Фрукты и ягоды	68,23	78,32	60,77	65,57	10,09	-17,55	4,80
Мясо и мясопродукты	785,00	783,54	866,73	838,59	-1,46	83,19	-28,13
Яйца, штук	330,40	336,93	359,32	359,35	6,54	22,39	0,03
Рыба и рыбопродукты	14,13	13,27	15,6	15,73	-6,09	17,56	0,83

Таким образом, Белгородская область обладает огромным производственным потенциалом и способна обеспечивать потребности населения почти по всем продуктовым группам. Так, потребление хлебных продуктов населением области при заданном уровне производства пшеницы можно обеспечить в размере 902,34%, что означает превышение производства данной сельскохозяйственной культуры более чем в 9 раз. Также Белгородская область более чем на 100% обеспечена сахаром (741,55%), овощами и бахчевыми культурами (165,57%), картофелем (478,51%), молоком (120,32%), мясом (838,59%) и яйцами (359,35%). Для сравнения, Российская Федерация в целом способна обеспечивать потребности населения в хлебных продуктах в размере 506,6%, в овощах и бахчевых культурах – 117,1%, в картофеле – 353,3%, в яйцах – 129,7%. По остальным же показателям в Российской Федерации полное самообеспечение не достигается. Следовательно, Белгородская область достигла больших результатов в осуществлении политики импортозамещения в сравнении с другими российскими регионами. Единственным показателем, по которому не было достигнуто 100-процентное самообеспечение в Белгородской области – фрукты и ягоды, а также рыба и рыбопродукты. Из этого следует, что необходимо развивать данные направления. В Белгородской области имеются все ресурсы для производства фруктов и ягод, однако, этой проблеме не уделено достаточного внимания. Большая часть фруктов завозится из других российских регионов, а также импортируется, что ставит под угрозу продовольственную независимость Белгородской области. Что касается рыбной промышленности, то в силу географических условий в Белгородской области она развита слабо. В связи с продуктовым эмбарго ограничены возможности региона импортировать данный вид продукции из-за рубежа, а следовательно, единственным решением данной проблемы может стать ввоз рыбной продукции из других российских регионов.

Важными показателями, характеризующими независимость региона, являются экспорт и импорт продовольствия [1]. На рисунке 2 представлена динамика данных показателей в 2013-2016 гг.

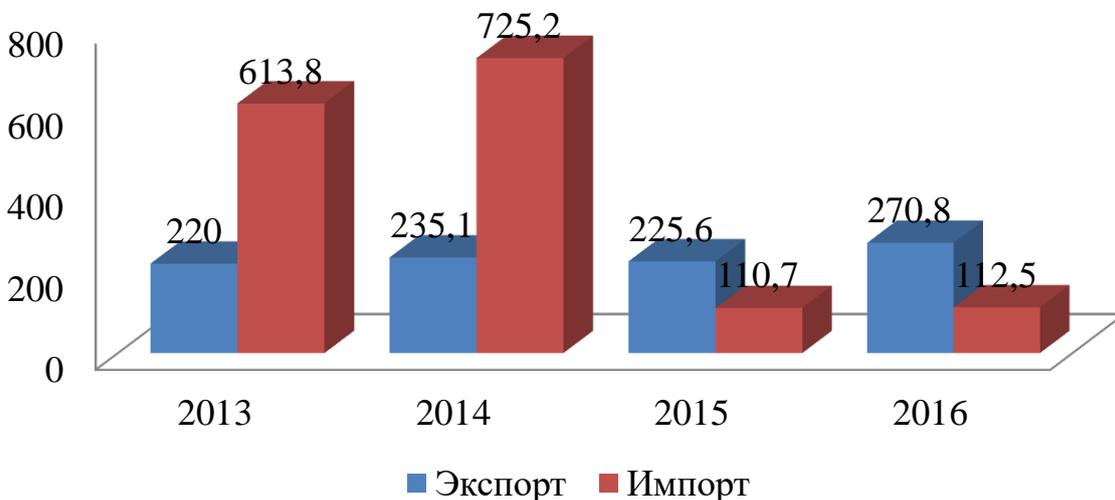


Рис. 2. Экспорт и импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Белгородской области, млн долл.

Тенденцией данного периода стало резкое снижение доли импортных продовольственных товаров в 2015 году по сравнению с тем же показателем в 2014 году. Главной причиной снижения импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья можно назвать введение Россией продовольственного эмбарго на некоторые категории товаров, а также успешное проведение политики импортозамещения. В качестве еще одного фактора можно выделить увеличение курсов доллара США и евро к рублю и, как следствие, девальвацию рубля, приводящую к удорожанию импорта.

Изучение динамики данных показателей недостаточно, чтобы полностью охарактеризовать

внешнеторговую деятельность региона и сделать выводы о продовольственной независимости Белгородской области. Определим коэффициент покрытия импорта продовольствия, который определяется, как отношение экспорта продовольствия к импорту. В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности РФ данный показатель считается высоким, если он больше или равен 1. Допустимое значение критерия находится в интервале 0,75-0,99. Низким считается значение от 0,3 до 0,75, а показатель ниже 0,3 является недопустимым [2]. В таблице 4 представлены значения коэффициента покрытия импорта по группам продуктов:

Таблица 4

Коэффициент покрытия импорта продовольствия (Кп)

Показатель	Годы			
	2013	2014	2015	2016
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	0,36	0,32	2,04	2,41
Уровень физической доступности	низкий	низкий	высокий	высокий

Сравнение экспорта и импорта посредством коэффициента покрытия импорта продовольствия показало, что в 2015-2016 гг. наблюдается положительная тенденция для развития области. Значения коэффициента на уровне 2,04 и 2,41 в 2015 и 2016 гг. соответственно характеризует высокий уровень продовольственной независимости Белгородской области и физической доступности товаров.

При обосновании уровня самообеспеченности региона должна быть рассчитана потенциальная емкость рынков продовольствия на основе рациональных норм потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания [4]. Для этого рассчитаем и графически представим отклонение объемов потребления продовольственных товаров от значений, рекомендуемых РАМН (рис. 3):

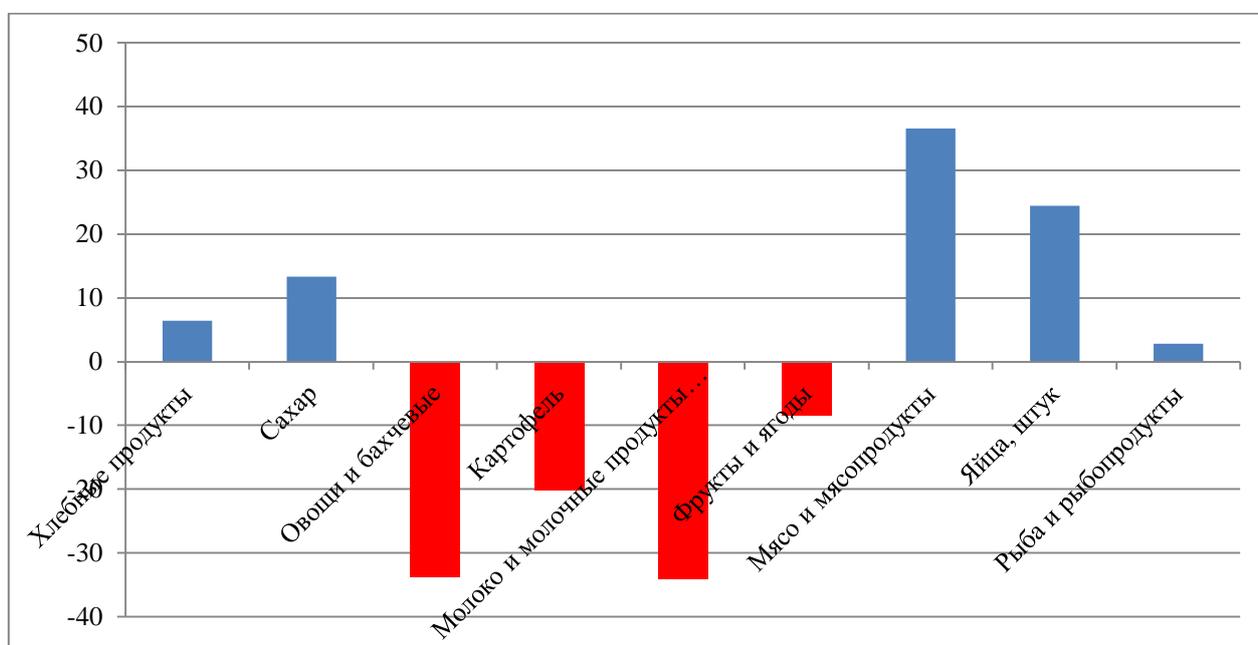


Рис. 3. Отклонение показателя потребления основных продуктов питания на душу населения от рациональных норм потребления РАМН

На рисунке можно увидеть, что в соответствии с нормами, разработанными РАМН, в Белгородской области население «недопотребляет» такие продукты, как овощи и бахчевые, картофель, молоко, фрукты и ягоды. Причем по первым трем группам имеется возможность обеспечить стопроцентное по-

требление. Важно отметить, что недостаточное ежедневное потребление овощей и бахчевых характерно для большей части населения, независимо от уровня материальной обеспеченности. Зато экономика на фруктах и ягодах резко выделяет категорию лиц с минимальным доходом.

Важно отметить, что высокая степень обеспечения населения продуктами питания собственного производства в настоящее время происходит при значительной доле импорта средств производства (табл. 5), что приводит к достижению неустойчивой формы продовольственной независимости [4].

Таблица 5

Доля импортной продукции в общем объеме товарооборота, %

2013	2014	2015	2016
21,25	99,8	47,8	58,7

Практически все процессы, связанные с проведением сельскохозяйственных работ сопряжены с использованием техники для их автоматизации и механизации. Поэтому рынок сельскохозяйственной техники имеет важное значение для российских аграриев. Основой отечественного производства, в том числе сельскохозяйственного, является в основном импортная техника, технологии и комплектующие. В связи с этим необходимо организовать местное производство сельхозтехники.

Резюмируя выше сказанное, область достигает полного самообеспечения по всем группам товаров. Исключением являются фрукты и ягоды, но, на наш взгляд, это обусловлено тем, что белгородский АПК делает упор на производство таких продовольственных товаров, как пшеница, яйца, мясо и птица. И, несмотря на большой потенциал в производстве некоторых культур, целесообразнее импортировать продукцию, которую раньше не производили в области, из других стран и российских регионов. Что касается обеспечения потребностей населения в рыбной продукции, то, несмотря на то, что показатель самообеспечения по данному товару не достигает порогового значения Доктрины, потребление рыбы белгородцами является рациональным в соответствии со стандартами РАМН.

Кроме того, по нашему мнению, следует акцентировать внимание на решении проблемы импортозамещения средств производства сельскохозяйственной продукции. Процесс импортозамещения должен включать в себя комплексную реализацию мер по трем направлениям: снижение доли импорта конечной продукции, обеспечение качества продукции и снижение доли импорта средств производства. Только в совокупности эти меры могут позволить добиться качественного импортозамещения на рынке продовольствия в долгосрочной перспективе, а значит обеспечить продовольственную независимость Белгородской области.

Несмотря на эффективность политики импортозамещения, проводимой в Белгородской области, необходимо решить проблему недопотребления ряда товаров населением региона. К ним относятся картофель, овощи, молоко и фрукты. Причем если для последней продуктовой группы это обусловлено недостаточным уровнем производства, то для картофеля, овощей и молока имеются все возможности для достижения соответствующего государственным стандартам рациональных норм.

Таким образом, импортозамещение в сельскохозяйственной отрасли позволило сделать многое для обеспечения продовольственной безопасности нашего региона. И, несмотря на то, что этот термин встречается уже не так часто, белгородские сельхозпроизводители и потребители ощутили на себе все последствия от применения данной политики. Проекты уже запущены, рынок виден на перспективу, и даже если санкции будут сняты и импорт вернется, спрос на него не будет так велик, как раньше. А белгородский потребитель будет делать выбор в пользу доступной и качественной отечественной продукции.

Список литературы

1. Внешняя торговля Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/foreign_trade/. – Дата обращения: 25.11.2017.
2. Гранкин, В. Ф. Динамика показателей продовольственной безопасности Белгородской области

[Текст] / В. Ф. Гранкин, Н. О. Гордеева, Н. М. Цемба // Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – №5. – С. 19-22.

3. Доля импортной продукции в общем объеме товарооборота [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=9000418>. – Дата обращения: 25.11.2017.

4. Нормы потребления продуктов питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/08/25/minzdrav-obnovil-normy-potrebleniia-pishchevyh-produktov.html>. – Дата обращения: 25.11.2017.

5. Потребление основных продуктов питания населением Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1286360627828. – Дата обращения: 25.11.2017.

6. Производство продуктов сельского хозяйства на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBI.net.cgi?pl=9000640>. – Дата обращения: 25.11.2017.

7. Романюк, М. А. Основные проблемы обеспечения продовольственной безопасности РФ в условиях импортозамещения и дифференциации населения по доходам [Текст] / М. А. Романюк, Е. А. Раевская // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 12 (54) Часть 5. – С. 191-197.

© Т. В. Счастливленко, Ю. А. Ерышова, Н. И. Метасова, 2018

УДК 339.9.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

БАШКАТОВ ДМИТРИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ,Преподаватель кафедры №9
Ярославское высшее военное училище ПВО

Аннотация: Проблема обеспечения военно-экономической безопасности России как неперемного условия её возрождения привлекают к себе все более пристальное внимание, поскольку военно-экономическая безопасность неразрывно связана с экономической безопасностью и традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы. Поэтому важно правильно оценить состояние военно-экономической безопасности государства.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, обеспечение экономической безопасности, военная безопасность, обеспечения военно-экономической безопасности государства, военно-социальная политика.

Безопасность – это такое состояние субъекта, при котором вероятность изменений присущих этому субъекту качеств и параметров его внешней среды невелика, меньше определенного интервала. «Желательное» состояние субъекта определяется конкретным сочетанием параметров его жизнедеятельности. Не менее важным для субъекта является правильная оценка уровня его безопасности.

Экономическая безопасность – важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития хозяйства страны.

Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильной и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха.

Экономическая безопасность органически включена в систему государственной безопасности, вместе с такими её слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий.

Военная безопасность обеспечивается, прежде всего, комплексом экономических, политико-дипломатических, разведывательных, идеологических и др. невоенных мер, направленных на разрешение международных и внутри государственных противоречий, предупреждения их перерастания в конфронтационное, военно-силовое противостояние [3. С. 60–63].

Условия обеспечения военно-экономической безопасности государства:

- использование преимуществ международного разделения труда при сохранении самодостаточности (независимости от внешнего мира) в обеспечении потребностей военного строительства и других жизненно важных интересов РФ в мирное и военное время;
- адекватность военно-экономической мощи военным потребностям и экономическим возможностям, недопустимость военно-экономического перенапряжения в мирное время;
- высокая мобильность военной экономики как средство минимизации ее масштабов и поддержания постоянной мобилизационной готовности;
- централизованное государственное управление военно-экономическими процессами с использованием рыночных механизмов в той мере, которая позволяет обеспечивать повышение эффективности этих процессов.

Мероприятия по обеспечению военно-экономической безопасности определяются конкретным

содержанием военно-экономической политики на том или ином историческом этапе развития государства исходя из перспектив развития геополитической и военно-стратегической обстановки в мире, характера внутренних и внешних угроз национальной безопасности, особенностей становления новой системы политических, экономических, социальных отношений внутри общества, а также из оценки текущего состояния военно-экономической безопасности государства.

В 2014 году президентом Российской Федерации была утверждена новая Военная доктрина РФ. Утвердить обновленный текст президенту пришлось из-за изменения политической обстановки в мире. В документе президент отметил, что страны-члены НАТО являются геополитическими противниками России. Кроме того, нестабильная обстановка на Украине и в странах дальнего Востока также потребовала внести некоторые изменения. С принятием нового документа 2014 года, была отменена предыдущая версия текста, которая была утверждена президентом России в 2010 году.

Военная доктрина Российской Федерации определила военную политику Российской Федерации на современном этапе в целях обороны и обеспечения безопасности Российской Федерации, а также интересов её союзников. Одним из приоритетных направлений этой политики является развитие военной организации.

Основные задачи развития военной организации:

а) приведение структуры, состава и численности компонентов военной организации в соответствие с задачами в мирное время, в период непосредственной угрозы агрессии и в военное время с учетом выделения на эти цели достаточного количества финансовых, материальных и иных ресурсов. Планируемое количество и сроки выделения указанных ресурсов отражаются в документах планирования долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации;

б) повышение эффективности и безопасности функционирования системы государственного и военного управления, обеспечение информационного взаимодействия между федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, иными государственными органами при решении задач в области обороны и безопасности;

в) совершенствование системы воздушно-космической обороны Российской Федерации;

г) совершенствование военно-экономического обеспечения военной организации на основе рационального использования финансовых, материальных и иных ресурсов;

д) совершенствование военного планирования;

е) совершенствование территориальной обороны и гражданской обороны Российской Федерации;

ж) совершенствование системы создания запаса мобилизационных ресурсов, в том числе запасов вооружения, военной и специальной техники, а также материально-технических средств;

з) повышение эффективности функционирования системы эксплуатации и ремонта вооружения, военной и специальной техники;

и) создание интегрированных структур материально-технического, социального, медицинского и научного обеспечения в Вооруженных Силах, других войсках и органах, а также учреждений военного образования и подготовки кадров;

к) совершенствование системы информационной безопасности Вооруженных Сил, других войск и органов;

л) повышение престижа военной службы, всесторонняя подготовка к ней граждан Российской Федерации;

м) обеспечение военно-политического и военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами;

н) развитие мобилизационной базы и обеспечение мобилизационного развертывания Вооруженных Сил, других войск и органов, а также совершенствование методов комплектования и подготовки мобилизационных людских резервов и мобилизационных людских ресурсов;

о) совершенствование системы радиационной, химической и биологической защиты войск (сил) и населения.

Особую роль в повышении морального духа военнослужащих, его морально-психологических качеств занимает военно-социальная политика государства.

Эффективность политики в этой области непосредственно оказывает влияние на боевую мощь Вооруженных Сил, а, следовательно, и их боевую готовность.

Важнейшей составной частью социальной политики любого государства является упорядочение социальных отношений внутри такого специфического государственного института, как военная организация. Являясь по форме и содержанию затратной, военно-социальная политика по своему решает стратегические задачи в области не только военной безопасности, но в целом национальной безопасности страны, в части воспроизводства интеллектуального, морально-психологического и физического потенциала граждан, задействованных в военной сфере. Она в своей деятельности также направлена на предотвращение социальных конфликтов в военной среде.

В конечном счете, военно-социальная политика обеспечивает формирование и поддержание на должном уровне социального потенциала военной мощи государства.

Разумеется, система обеспечения военно-экономической безопасности должна включать в себя диагностику военно-экономической безопасности. Одним из элементов этой диагностики является определение системы базовых показателей (индикаторов) военно-экономической безопасности.

В качестве частных показателей военно-экономической безопасности, кроме используемых специалистами Совета безопасности, на наш взгляд необходимо применять военно-социальный компонент, в т.ч.:

- уровень удовлетворения социально-экономических потребностей военнослужащих и членов их семей;
- уровень, качество жизни и морально - психологическое самочувствие военнослужащих и членов их семей, а также лиц, уволенных с военной службы;
- степень социальной адаптации лиц, уволенных с военной службы и членов их семей.

Список литературы

1. «Военная доктрина Российской Федерации» (утв. Президентом РФ 25.12.2014 N Пр-2976).
2. Горгола Е.В., Эткало О.А., Малюта А.В., Мрозовский В.В., Мужецкий А.В., Старостин В.В. Продовольственная безопасность региона: организационно-экономический аспект. Ярославль: изд-во Ярославского военного финансово-экономического института, 2004. – 140 с.
3. Рощина Н.В. Структурные параметры региональной экономики и их влияние на степень ее социальной ориентации // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей XIII Международной научно-практической конференции: в 2 ч. Ч. 2. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. С. 60–63.
4. Эткало О.А. Концепция социальной эффективности экономики России. Диссертация доктора экономических наук. – Кострома, 2003.
4. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Рощина Н.В. Экономическая теория. Макроэкономика: Учебное пособие. – Ярославль: Изд-во ЯФ ОУП ВПО «АТиСО», 2014. – 351 с.

УДК 351.862.6

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕРЫ ПО ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ

ДОЦЕНКО АННА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент

ФИРСОВ ИВАН АНАТОЛЬЕВИЧ

студент

Белгородский университет кооперации, экономики и права

Аннотация: В статье автором рассмотрены некоторые особенности в раскрытии сущности экономической безопасности предприятия с позиции различных подходов. Так же оценивается значимость экономической безопасности предприятия в современных условиях для предприятий различных отраслей. Автор приводит различные точки зрения к термину «угроза», раскрывает ее с позиции угроз экономической безопасности и приводит их обобщенную классификацию. Наибольшее значение уделяется раскрытию внешних и внутренних угроз, как наиболее распространенной классификационной группы. Как следствие, приводятся основные меры по предотвращению угроз экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы экономической безопасности предприятия, нейтрализация угроз экономической безопасности предприятия

THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AND MEASURES FOR THEIR PREVENTION

**Dotcenko Anna Nikolaevna,
Firsov Ivan Anatolievich**

Abstract: In article the author considers some features in disclosure of essence of economic safety of the enterprise from a position of various approaches. Also the importance of economic security of the enterprise in modern conditions for the enterprises of various branches is estimated. The author gives different points of view to the term "threat", reveals it from the point of view of threats to economic security and leads their generalized classification. The greatest importance is given to the disclosure of external and internal threats, as the most common classification group. As a result, the main measures to prevent threats to the economic security of the enterprise.

Keywords: economic security of the enterprise, threats of economic security of the enterprise, neutralization of threats of economic security of the enterprise

В современных условиях экономического развития, вопросы обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта становятся определяющими.

Для более полного понимания проблематики исследования необходимо обратиться к терминологии и рассмотреть такие составляющие данного исследования как «экономическая безопасность»,

«угроза», «угрозы экономической безопасности».

Экономическую безопасность предприятия можно рассматривать как синтез научно-технологических, технических и кадровых возможностей, которые нуждаются в определенной защите, связанной с прямыми или косвенными угрозами среды, в которой функционирует предприятие, а так же степени его возможности быть объективно гибким к таковым воздействиям.

В.Н Самочкин и В.И. Барахов считают, что под экономической безопасностью предприятия можно понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, связанных с воздействием внешней среды, и его способность к гибкому развитию [7, с. 35].

Рассматривая различные позиции на понятие экономической безопасности предприятия, необходимо уяснить каковы же угрозы экономической безопасности предприятия, ведь именно они вынуждают обеспечивать безопасность. В научной литературе «угрозу» рассматривают как совокупность условий и факторов, создающих опасность.

Наиболее распространенное понятия угроз экономической безопасности предприятия сводится к следующему: « это сложившиеся экономические и иные условия, произошедшие факты в экономической и других сферах деятельности, которые способны оказать негативное воздействие на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта в настоящем или ближайшем будущем [8, с. 111].

Так же, угрозами экономической безопасности предприятия можно обозначить возможные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающее состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к ее прекращению, либо к экономическим и другим потерям [3, с. 6].

Действия, определяемые как угрозы, сознательно направлены на получение какой-либо выгоды от экономической дестабилизации предприятия, от посягательств на ее экономическую безопасность.

Мы полагаем, что определение угроз экономической безопасности предприятия может быть сформировано как совокупность условий и факторов, которые препятствуют реализации экономических интересов предприятия и создают возможности для нанесения ущерба в зависимости от экономического потенциала предприятия.

Учитывая различные классификационные признаки всей совокупности угроз экономической безопасности на несколько классов выделяют несколько групп основных угроз экономической безопасности.

Самая распространенная классификация угроз экономической безопасности предприятия подразумевает их принадлежность либо к внешним, либо к внутренним источникам.

Так же выделяют группу угроз по моменту возникновения: актуальные и потенциальные угрозы.

По масштабу осуществления угрозы классифицируются на локальные и общесистемные.

По направлению: производственные, финансовые, технологические и социально-технологические.

На сегодняшний день классификация угроз экономической безопасности по сфере их возникновения, во-первых, имеет лучшее теоретическое обоснование и, во-вторых, нашла наибольшее практическое применение [6, с. 27].

Внутренние факторы связаны с хозяйственной деятельностью предприятия и его персонала. Обусловлены бизнес-процессами и оказывающие влияние на результаты хозяйственной деятельности - форма и качество управления предприятия, соблюдение технологий, организация труда и социальной сферы персонала и многие другие [5, с. 201].

При анализе персонала предприятия, необходимо учитывать два тесно взаимосвязанных между собой направления, которые направлены на работу с персоналом и интеллектуальный потенциал. В рамках первого направления необходимо направлять усилия на эффективную работу с персоналом. Для этого необходимо организовать работу по планированию и управлению персоналом таким образом, чтобы максимально избежать и предотвратить угроз негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет недостаточной квалификации сотрудников предприятия, слабой организации системы управления персоналом. Целью второго направления выступает сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия. Негативными воздействиями на экономическую безопасность является недостаточная квалификация персонала, нежелание или неспособность прино-

свить максимальную пользу своему предприятию. Так же, от того, насколько имеющиеся технологии будут конкурентоспособны в блажащем будущем, будет зависеть потенциал развития предприятия

На уровень финансовой составляющей предприятия могут повлиять как внешние, не зависящие от субъекта факторы, так и внутренние факторы. Все факторы такого рода принято называть факторами негативного воздействия. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия характеризуется совокупностью работ, направленных на обеспечение максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств, наиболее эффективной структуры капитала предприятия, повышению качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Все внешние факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия, можно сгруппировать, выделив: политические, социально-экономические, экологические, научно-технические и технологические, юридические, природно-климатические, демографические, криминалистические и другие.

Экономическая сторона должна способствовать росту основных показателей финансово-хозяйственной деятельности, к которым относятся рентабельность актива и капитала, заемных средств, общая рентабельность, коэффициенты ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, уровень деловой активности, эффективности основных и оборотных средств.

Организационная сторона, как критерий, направлена на сохранение деятельности предприятий, их организационно-экономической составляющей, а так же на стабильную работу структурных подразделений.

Правовая сторона направлена на обеспечение соответствия деятельности предприятий действующему законодательству. Действие данного критерия будет определяться минимальным уровнем зависимости хозяйствующего субъекта от законодательной власти [4, с. 114].

Критерий информационной стороны может быть оценен уровнем защищенности той информации, которая может быть конфиденциальной.

Как внутренних, так и внешних факторов риска огромное количество. Это обусловлено, прежде всего, тем разнообразием связей и отношений, в которые обязательно вступает предприятие.

Существуют так же комплекс мероприятий, направленных на предотвращение угроз экономической безопасности предприятия.

Нейтрализация угроз экономической безопасности предприятия выражает систему взглядов на проблему безопасности предприятия на различных этапах и уровнях производственной деятельности, а также основные принципы, направления и этапы реализации мер безопасности [6, с. 29].

Результатом изучения всего комплекса угроз является признание невозможности полностью защитить деятельность предприятия от отрицательного воздействия внешней среды и внутренней в силу того, что предприятие осуществляет свою деятельность в этой среде и вне ее его деятельность невозможна, но можно создать действенную систему опирающуюся на ряд принципов и алгоритмов.

Таким образом, каждое предприятие специфично в свое отрасли, поэтому и комплекс показателей, необходимых для оценки угроз экономической безопасности субъекта, будет носить индивидуальный характер.

На основе изложенного материала, можно прийти к выводу, что существует множество проблем, требующих решения в вопросах оценки угроз экономической безопасности предприятия. Их тщательное изучение и применение на практике позволит построить систему по обеспечению экономической безопасности на различных хозяйственных уровнях и позволит предотвращать появление угроз на стадии зарождения, а также предотвратить все негативные последствия, которые могли бы возникнуть в деятельности предприятия.

Поэтому, алгоритм разработки мер по предотвращению угроз экономической безопасности предприятия заключается в индивидуальном подходе к каждому хозяйствующему субъекту.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008г. № 6-ФКЗ, от

30.12.2008г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014г. № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2014. - № 31. - Ст. 4398.

2. О безопасности: Федеральный закон от 28.12.2010г. № 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015г.) // Собрание законодательства РФ. – 2011. - № 1. - Ст. 2.

3. Безверхая Е.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и факторы // Экономика и экономические науки. - №108. – 2015. – С. 1-12.

4. Батова В.Н., Павлов А.Ю. Экономическая безопасность бизнес-процессов в условиях реализации концепции устойчивого развития // Российское предпринимательство. — 2014. — № 23 (269). — С. 113-119.

5. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. - СПб.: Питер, 2012. – 328 с.

6. Мусатаева М. О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. – С. 26–30.

7. Самочкин В.Н. Экономическая безопасность промышленных предприятий / В.Н. Самочкин, В.И. Барахов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. - 2014. - №3-1. – С. 34-39.

8. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 271 с.

А.Н. Доценко, И.А. Фирсов, 2018

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

ШЕВЧЕНКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

ЭЛЬСНУКАЕВ ХАМЗАТ ХАС-МАГОМЕДОВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматривается аналитическая процедура как особая методика проведения аудиторской проверки. Определяется специфика использования аналитических процедур при основных этапах проведения аудиторской проверки. Изучены основные проблемы и разработаны рекомендации в данной сфере. Аналитические процедуры могут быть утверждены как аудиторские стандарты и применяться аудиторами на всех этапах аудиторской проверки.

Ключевые слова: аудит, аналитическая процедура, методика, проверка, показатели, рекомендации, специфика, этапы.

PROBLEMS OF THE METHOD OF AUDIT CHECKING

Shevchenko Irina Vladimirovna,
Elsnukaev Hamzat Has-Magomedovich

Abstract: the article considers the analytical procedure as a special technique for conducting an audit. Specificity of the use of analytical procedures in the main stages of the audit is determined. The main problems were studied and recommendations were developed in this area. Analytical procedures can be approved as auditing standards and applied by auditors at all stages of the audit.

Key words: audit, analytical procedure, methodology, verification, indicators, recommendations, specifics, stages.

Методика аудиторской проверки является одним из важнейших элементов системы аудита. Она позволяет организовать качественный контроль, оптимизируя расходы и время на ее проведение. Профессиональный опыт и квалификация аудитора, уровень определения внутренних правил и других особенностей окажут влияние на саму методику аудиторской проверки

В современных научных трудах при определении методик аудиторской проверки все чаще используется термин «аналитические процедуры». Их смысл состоит в том, чтобы реализовать поиск зависимостей между конкретными параметрами, характеризующими деятельность аудируемого лица; способствовать выявлению критических сфер, потенциально подлежащих аудиторской проверке; определить степень аудиторского риска. Динамика этих показателей почти всегда стабильна, а возникающие изменения должны быть последовательны. При появлении неожиданных сильных отклонений и проблем по многим показателям аудитору следует выявить и детально исследовать их причины [1, с. 89].

Итак, определим специфику применения аналитических процедур в ходе аудиторской проверки.

На начальном этапе аудиторской проверки аналитические процедуры используются в ходе проверки объективности отчетной документации. Здесь речь идет об анализе основных финансовых и хо-

зайственных показателей аудируемого субъекта, с точки зрения соответствия динамики важнейших параметров предприятия, роста изменения объемов деятельности предприятия. Проблемой тут может стать несоответствие этих показателей. Примером может послужить, отсутствие зависимости между темпами увеличения объемов производства и ростом продаж, между ростом продаж и темпами изменения остатков товаров на складе, темпами роста объема продаж и ростом дебиторской задолженности и др.

На этапе сбора аудиторских доказательств аналитические процедуры применяются в тех учетных областях, где вероятность появления искажений наиболее низка. В ходе проведения аудиторской проверки бухгалтерской отчетности необходимо применять аналитические процедуры для проверки тех хозяйственных операций, по которым было проведено тщательное тестирование за прошлый период и не обнаружено существенных ошибок и нарушений.

К примеру, если при сплошной проверке авансовых отчетов за первый квартал не установлено каких-либо действительных нарушений, то при проверке операций за второй квартал по сч. 71 «Расчеты с подотчетными лицами» может быть сделан анализ стоимости по корреспондирующим счетам и остатков по этому счету. В данном случае, могут, как отсутствовать колебания, так и присутствовать неточности, если же они обнаружены, тогда возникает проблема увеличения количества и объема аудиторских проверок, а, следовательно, и, увеличение времени на проведение аудита.

В ходе тестирования некоторых счетов аудиторы могут использовать аналитические методы, применяя анализ соотношений одних статей оборотов по счетам с другими статьями. Между отдельными учетными сведениями играют роль причинно-следственные связи. К примеру, между кредитовым оборотом по сч. 90 «Продажи» и кредитовым оборотом по сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» в части начисленного НДС и др. Нехарактерные соотношения между оборотами и сальдо на отдельных счетах говорят об основных ошибках при отражении оборотов по данным счетам. К примеру, при отсутствии капитальных вложений в строительство значительное дебетовое сальдо на сч. 19 «НДС по приобретенным ценностям» без соответствующего кредитового сальдо на сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» говорит о проблеме необоснованного использования налогового вычета по НДС.

На этапе завершения аудиторской проверки аналитические процедуры используются для итоговой проверки наличия в отчетности действительных неточностей или других финансовых проблем. Одним из таких направлений является оценка соблюдения клиентом принципа действующего предприятия, необходимость, которой установлена федеральным правилом: «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица».

Для этого аудитор должен убедиться в эффективности чистых активов и их соответствии установленным стандартам, тщательно изучить заемные средства, особенно те, которые должны быть погашены быстро, чтобы убедиться в наличии у предприятия реальных возможностей исполнить свои обязательства. Проблемами тут могут быть: увеличение текучести кадров, перебои со снабжением предприятия материалами, уменьшение производительности труда производственного персонала [2, с. 338].

Аудитор также должен уделять внимание на степень обеспеченности обязательств предприятия его активами, которая характеризует величину активов, приходящуюся на рубль обязательств. Другим показателем, используемым в ходе аудиторской проверки финансового состояния с использованием аналитических процедур, является коэффициент текущей платежеспособности, позволяющий определить временной период погашения предприятием текущей задолженности посредством выручки.

Важными также являются и такие показатели как процент просроченной кредиторской задолженности в пассивах организации и процент дебиторской задолженности в совокупных активах. Роль этих показателей обусловлена тем, что именно они оповещают о неблагоприятных последствиях в финансовом состоянии предприятия. В ходе данного процесса часто возникает проблема использования оптимального числа отчетных периодов, которые должен применять аудитор. Решение вопроса о выборе количества анализируемых периодов должно зависеть от четких условий проверки и от профессионального опыта аудитора. При этом, когда проводится первичный аудит и имеется наличие особенностей финансовой нестабильности возникает необходимость более детального анализа.

Оценка дальнейшего функционирования предприятия может повлиять на мнение аудитора по вопросам достоверности финансовой отчетности. Это происходит, когда при проведении аналитических процедур у аудитора возникли какие-то сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, и требуемые замечания были включены в отчетность, аудитор в этом случае должен составить аудиторское заключение, которое будет содержать уточняющий параграф для привлечения внимания пользователей к такой ситуации. Если у аудитора возникли значительные сомнения по поводу финансового положения предприятия и способности продолжать свою деятельность непрерывно и сведения, содержащиеся в финансовой документации, не позволяет сделать объективную оценку финансового состояния предприятия, аудитор должен выразить свое мнение с необходимой оговоркой или высказать отрицательное мнение.

В целом, данные проблемы могут носить как локальный, так и масштабный характер при проведении аудиторских проверок, и, как правило, требуют своего решения. Для этого необходимо сформировать адекватные условия для проведения аудиторской проверки, позволяющей своевременно адаптировать функционирование предприятия к изменениям во внутренней и внешней среде. Это можно реализовать разработкой системы аналитических процедур путем критериев оценки непрерывности деятельности предприятия. В систему таких критериев могут быть включены следующие:

- показатели платежеспособности и финансовой стабильности;
- показатели ликвидности;
- показатели оборачиваемости активов предприятия;
- показатели рентабельности и др.

В завершение, хотелось бы сделать вывод, применение аналитических процедур при проведении аудиторских проверок, в сущности, творческая деятельность, трудно поддающаяся формализации, при этом, некоторая сложность их использования окупается их эффективностью [3, с. 165]. Это особый инструментарий, при котором аудиторские организации должны формировать типовые методики с учетом отраслевой специфики своих клиентов. Аналитические процедуры могут быть утверждены как внутрифирменные аудиторские стандарты и применяться аудиторами на всех этапах аудиторской проверки. В целом, использование при проведении аудиторских проверок аналитических процедур призвано гарантировать выявление сфер потенциального риска, требующих особого внимания аудитора, так как они направляют аудитора на реализацию более тщательных аудиторских проверок в тех сферах, где всевозможные риски наиболее неизбежны.

Список литературы

1. Шевченко И.В., Антонова Е.В. К вопросу о методике проведения экономического анализа // Современные социально-экономические процессы: проблемы, закономерности, перспективы сборник статей победителей Международной научно-практической конференции. - 2017. - № 2. - С. 88-90.
2. Шевченко И.В., Каспарова А.А. Профессиональная этика аудитора // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей VIII Международной научно-практической конференции: в 4 частях. - 2017. - № 3. - С. 337-339.
3. Шевченко И.В., Мисербиев А.Р. Методы эффективного управления аудиторским риском // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей VII Международной научно-практической конференции: в 4 частях. - 2017. - № 7. - С. 164-166.

© И.В. Шевченко, Х.Х-М. Эльснукеев, 2018

УДК 330

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК

ШЕВЧЕНКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

ВАХИДОВ ИСЛАМ ШЕРВАНИЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

Аннотация: в статье изложены особенности оценки эффективности аудиторских проверок. Статья посвящена описанию критериев и этапам оценки эффективности аудита, определены варианты использования оценки показателей. Комплексный анализ, при котором учитываются преимущества, недостатки и нарушения, которые выявляются в ходе проверки, учитывающей стратегические задачи и цели, а также изменения реалий в сфере аудиторских проверок.

Ключевые слова: аудит, анализ, оценка эффективности, проверка, контроль, оценка, этап.

ASSESSMENT OF AUDITOR'S AUDIT EFFICIENCY

**Shevchenko Irina Vladimirovna,
Vakhidov Islam Shervanievich**

Abstract: in the article features of an estimation of efficiency of auditor checks are stated. The article is devoted to the description of the criteria and the stages of the evaluation of the effectiveness of the audit, and the options for using the assessment of the indicators are defined. Comprehensive analysis, which takes into account the advantages, disadvantages and violations that are identified in the audit, taking into account the strategic objectives and objectives, as well as changes in the realities in the field of audits.

Key words: audit, analysis, evaluation of effectiveness, verification, control, evaluation, stage.

С развитием экономики возрастала и потребность в аудите, что впоследствии привело к его выделению в отдельную науку. Сегодня аудит является одним из главных элементов финансово-экономической деятельности любой страны, однако в каждом государстве аудит имеет свои национальные особенности, что обусловлено исторически сложившимися различиями в становлении экономики. Его цель состоит в проверке достоверности бухгалтерского баланса и финансовой отчетности, а также законности совершаемых на организации операций и правильности их отражения в соответствующем учете. [4, с. 165].

С повышением роли аудита, расширением задач и целей предприятия, руководство начинает предъявлять высокие требования к правильности и качеству аудиторских проверок, своевременности выявления и предотвращения возникающих проблем, адекватности мероприятий и наличию определенных процедур мониторинга. Операционный аудит подразумевает оценку эффективности отдельных видов деятельности организации, включая маркетинговую, инвестиционную политику и т.д. Управленческий аудит направлен на выяснение, соответствует ли деятельность компании ее целям и общей политике. В положительных итогах эффективной деятельности организации, напрямую зависящих от управленческого процесса, заинтересованы все стороны прямо или косвенно касающихся организации

(потребители и производители, руководство, рабочий персонал, кредиторы, акционеры, инвесторы) [2, с. 88].

Эффективность аудиторских проверок зависит от соблюдения общепринятых правил и положений деятельности, а также выполнения нормативных требований. Каждое предприятие по своему усмотрению устанавливает перечень параметров, характеризующих эффективность данной процедуры, разрабатывая нормы расчета и оценки основных показателей для получения объективной оценки.

Основное назначение оценки аудиторской проверки, как считает О.С. Сухарев, «заключается в том, чтобы оценивать прошлое, предусматривать будущее, мотивировать сотрудников и др. Однако, необходимо выбирать соответствующий критерий оценки эффективности аудиторской проверки». В качестве примеров рассмотрим некоторые критерии, которые могут использоваться для оценки эффективности аудиторской проверки [3, с. 73].

1. Критерии, определяющие эффективность аудиторской проверки, действующей методологии и всех действий аудит [1, с.290]:

- выполнение предусмотренных проверок, запросов руководства по проведению внеплановых проверок и аудированных базовых рисков из их общего числа;
- своевременное внедрение рекомендаций от общего числа принятых мероприятий;
- своевременно представленные руководству отчеты по результатам проведенных проверок;
- количество соответствующих запросов, предписаний по выявленным нарушениям;
- количество нарушений, рекомендаций, выявленных аудитом в процессе проверки деятельности различных подразделений;
- количество существенных рекомендаций, сделанных аудиторами;
- количество улучшений бизнес-процессов по итогам внедрения рекомендаций аудиторских проверок.

2. Критерии, характеризующие мотивированность аудиторов, нагрузку на них, обеспечение укомплектованности штата сотрудников:

- наличие сертифицированных аудиторов;
- наличие аудиторов, имеющих профессиональный опыт работы в области аудита свыше трех лет;
- соблюдение внутренние стандартов, правил, шаблонов и др.;
- согласование договорных условий о сумме, объеме и сроках аудиторской проверки.

Указанные критерии оценки эффективности аудиторских проверок должны использоваться в деятельности каждого аудитора. При этом, этого недостаточно, необходимо еще выяснить следующие факторы: уровень самостоятельности аудитора от влияния управления предприятием, определяемым статус проверяющего аудитора; доступ к высшему руководству; независимость в принятии итоговых решений; профессиональная подготовка, наличие практики, участие в профессиональных организациях аудиторов; качество и правильность итоговых отчетов, документации.

В целом, процедура аудиторских проверок, предусматривает, что аудитор обязан оценивать деятельность предприятия через следующие этапы:

- 1) общее знакомство с предприятием;
- 2) первичная оценка надежности системы контроля предприятия;
- 3) подтверждение достоверности проведенной оценки.

Этап первоначального знакомства с предприятием заключается в том, что аудиторская организация должна принять решение о том, насколько правильно используется система внутреннего контроля и может ли существовать вообще на предприятии.

В ходе следующего этапа первичной оценки надежности системы контроля предприятия, аудитор в ходе проверки должен принимать во внимание, следующее:

- 1) как проверяется предмет надежности предприятия (бухгалтерская и хозяйственная и иная документация) всего временного периода, а не только определенного;
- 2) при проверке необходимо обратить внимание на периоды времени, когда деятельность имела особенности или отличия по сравнению с работой, типичной для всего временного периода в целом;
- 3) оценка надежности имеющейся системы контроля и отдельных способов контроля.

По результатам этого этапа аудиторской проверки, аудиторы могут в полной мере оценить надежность всей системы имеющегося контроля и (или) отдельных средств контроля на предприятии. В данном случае, аудиторская организация должна планировать дальнейшие действия, исходя из этого предположения. В завершении данного этапа аудиторы, которые примут решение о доверии системе контроля и (или) отдельным средствам контроля на проверяемом предприятии, обязаны в ходе этой проверки реализовать процедуру подтверждения достоверности этой системы.

Следующий этап подтверждения достоверности проведенной оценки проходит на базе методов, которые формируются при аудиторской проверке самостоятельно, но с учетом соответствующих стандартов. В ходе этого, если аудиторы придут к выводу о том, что система контроля функционирует эффективно, они должны усовершенствовать порядок реализации других процедур, чтобы в целом повысить правильность своих выводов по итогам проведения аудиторских проверок. Результаты проведенной оценки эффективности аудиторских проверок могут использоваться:

1. Для определения: степени зрелости внутреннего аудита; соответствия выполняемых аудиторами целей; достаточности уровня автоматизации аудиторских проверок для решения поставленных задач; координации деятельности аудиторов с возникающими рисками и др.

2. Для разработки: стабильной системы постоянного повышения квалификации аудиторов; прозрачной системы мотивации аудиторов, направленной на достижение целей.

В целом, информация, полученная в процессе аудиторской проверки и последующего аудита, исполнения плана мероприятий считается базой для решения задач, поставленных непосредственно перед аудиторами. Примерный перечень корректирующих мероприятий аудиторских проверок таков:

- достоверное формирование документации об итогах аудиторской деятельности, имеющих риски, проблемах контроля;

- совершенствование методики реализации аудиторских проверок и формирования проектов мероприятий по устранению выявленных недостатков;

- планирование дальнейшей работы аудиторов.

Таким образом, можно сделать вывод, оценка эффективности аудиторских проверок - это комплексный анализ, при котором учитываются преимущества, недостатки и нарушения, которые выявляются в ходе проверки, учитывающей стратегические задачи и цели, стоящие перед предприятием, а также изменения реалий в сфере аудиторских проверок, что приводит к повышению требований, предъявляемых к аудиторами. Наиболее правильно и независимо оценить деятельность предприятия, а также предложить мероприятия по ее совершенствованию путем аудиторских проверок. Данная процедура содействует повышению эффективности функционирования экономического рынка и защите интересов бизнеса.

Список литературы

1. Васильева М.Б. К вопросу об эффективности внутреннего аудита в организациях // Устойчивое развитие региона: стратегические приоритеты, механизмы, инструменты: Материалы науч. практ. конф. Изд-во ВСГТУ, - 2015. – 290 с.

2. Шевченко И.В., Антонова Е.В. К вопросу о методике проведения экономического анализа // Современные социально-экономические процессы: проблемы, закономерности, перспективы сборник статей победителей Международной научно-практической конференции. - 2017. - № 2. С. 88-90.

3. Шевченко И.В. К вопросу о восполнении ресурса труда аграрного сектора АПК в современных условиях // Университетские чтения - 2015. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. - 2015. - № 5. С. 71-76.

4. Шевченко И.В., Мисербиев А.Р. Методы эффективного управления аудиторским риском // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей VII Международной научно-практической конференции: в 4 частях. - 2017. - №7. С. 164-166.

УДК 330

МОНИТОРИНГ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТОКАРЬ ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА

Д.э.н., проф.

НАУМОВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА

студент

Белгородский университет кооперации, экономики и права

Аннотация: Системой обеспечения экономической безопасности организации считается комплекс мероприятий, имеющих экономическую и правовую природу и направленных на достижение и поддержание состояния экономической безопасности организации и осуществляемых в соответствии со стратегическим планом развития организации.

Ключевые слова: мониторинг, угроза, экономика, состояние, динамика, тенденции.

MONITORING OF THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Tokar Elena Victorovna,
Naumova Ekaterina Sergeevna

Abstract: The system of economic security of the organization is considered to be a set of activities of economic and legal nature and aimed at achieving and maintaining the state of economic security of the organization and carried out in accordance with the strategic development plan of the organization.

Key words: monitoring, threat, economy, condition, dynamics, tendencies.

Исходным уровнем системы экономической безопасности является уровень индивида. Экономическая безопасность личности характеризуется состоянием, при котором гарантированы условия защиты жизненных интересов, обеспечивается система социального развития и социальной защищенности личности.

Необходимо отметить, что экономическая безопасность организации, являясь самостоятельным уровнем системы безопасности общества, оказывает влияние практически на все уровни. Состояние защищенности экономических интересов организации, связанных с ее производственной, финансовой, инвестиционной, общественной и прочими видами деятельности, является целью системы обеспечения экономической безопасности организации.

Определение сущности экономической безопасности организации, системы ее обеспечения, объекта и субъекта системы является основой разработки концепции обеспечения экономической безопасности организации, отправной точкой исследований в сфере создания механизмов оценки и мониторинга экономической безопасности организации и мер по ее обеспечению.

Создаваемые на практике системы обеспечения экономической безопасности реализуют два направления, зависящие от определения экономической безопасности. В первом случае обеспечение экономической безопасности сводится к защите выбранного в определении параметра или элемента, характеризующего безопасность. Во втором случае обеспечение экономической безопасности - это задача придания объекту таких качеств, при которых он сможет достичь своих целей.

Система обеспечения экономической безопасности организации, предлагаемая в рамках комплексного концептуального подхода, представляет собой многоуровневую структуру, вершиной которой является комплексная оценка уровня экономической безопасности организации. Средний уровень составляют объекты системы, сгруппированные по признаку общности заключенных в них внешних экономических угроз. Последним, заключительным, уровнем системы экономической безопасности организации, является комплекс мероприятий, обеспечивающих защищенность объектов.

Для достижения цели, поставленной перед системой экономической безопасности организации, необходимо решение системой следующего комплекса задач:

- выявление круга объектов экономической безопасности, функциональных связей между ними и значимости каждого для экономической безопасности организации;
- определение состояния защищенности экономической безопасности организации путем реализации модели экономической безопасности организации, включающей в себя комплекс параметров деятельности организации и их пороговых значений;
- оценка и мониторинг уровня защищенности экономической безопасности организации и эффективности менеджмента по ее обеспечению;

Достижение этих задач возможно, если система будет выполнять определенную последовательность функций: аналитическую - целеполагания - нормативно-правового обеспечения - организационно-административную - плановую - учетно-контрольно-информационную.

Организация и функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности на уровне предприятия должны основываться на ряде следующих принципов:

1. Принцип законности, означающий, что вся деятельность организации должна носить, безусловно, законный характер, иначе система обеспечения безопасности может быть разрушена по вине самого субъекта предпринимательства.

2. Принцип рациональности и экономической эффективности, заключающийся в придании дополнительных должностных обязанностей сотрудникам, включенным в систему, что не должно мешать исполнению остальных функций или носить характер сверхурочной работы. При этом затраты на функционирование системы могут изменяться при изменении состояния объектов, но необходимо сравнение эффекта и затрат и обеспечение должной экономической эффективности ее функционирования.

3. Принцип системности и комплексности, означающий, что любой элемент вне и внутри предприятия с точки зрения обеспечения безопасности предприятия может выступать одновременно в четырех ролях:

- субъекта (средство, механизм, способ) обеспечения безопасности;
- объекта обеспечения безопасности (защищаемый элемент);
- источника угрозы;
- объекта угрозы.

4. Принцип полного охвата по уровням финансово-хозяйственной деятельности с приоритетом высшим уровням, согласно которому целесообразно выделять следующие уровни финансово-хозяйственной деятельности и соответствующие им уровни экономической безопасности предприятия:

- уровень собственнический (акционерный);
- уровень высшего руководства предприятия;
- уровень организационной структуры и системы управления предприятием, кадровой политики и системы мотивации персонала;
- уровень учета, контроля, анализа финансово-хозяйственной деятельности.

5. Принцип непрерывности, предполагающий, что функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности организации должно осуществляться постоянно. Приоритет отдается превентивным мерам, позволяющим не допустить возникновения или реализации угроз экономической безопасности.

Для того чтобы система обеспечения экономической безопасности организации соответствовала указанным принципам и функционировала эффективно, она должна отвечать следующим требованиям:

1. Следование четко обозначенной цели: обеспечение экономической безопасности организации.

2. Наличие возможности сбора информации, необходимой для оценки экономической безопасности организации.

3. Гибкость структуры и возможность оперативного включения в систему новых функциональных и структурных элементов.

4. Система должна быть экономически эффективна, т. е. приносимый ее деятельностью экономический эффект должен превышать издержки по ее функционированию.

Таким образом, соответствие системы перечисленным выше требованиям позволит ей максимально эффективно выполнять возложенные на нее задачи. Согласованные задачи, функции, принципы и требования к функционированию системы экономической безопасности, их взаимная обусловленность представляют сущность комплексного концептуального подхода к выработке стратегии обеспечения экономической безопасности организации.

Список литературы

1. Блинов А. Промышленные предприятия и их экономическая безопасность // мист. - 2014. - №1. - С. 56-60.
2. Бурмистров В.Н. Экономическая безопасность России // Российский внешнеэкономический вестник. - 2013. - №4. - С. 3-13.
3. Воротынская А.М. Особенности оценки уровня экономической безопасности на современном предприятии // Известия Санкт-петербургского университета экономики и финансов. - 2013. - №2. - С. 99-102.
4. Галузина СМ. Системные экономические аспекты безопасности и устойчивости организации / СМ. Галузина // Шестая научная сессия аспирантов ГУАП. Сб. докл.: В 2 ч. Ч. П. Гуманитарные науки. - СПб.: СПбГУАП, 2010. – 234 с.
5. Гибсон Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х.-мл. Доннелли; пер. с англ.; 8-е изд. - М.: ИН-ФРА-М, 2010. – 156 с.
6. Дорохова Ю.В. Антикризисное управление: Учеб. пособие / Ю.В. Дорохова, И.У. ва. - Белгород: Изд-во БУКЭП, 2012. - 124 с.
7. Зайцев Н.Л. Экономика предприятия. - М.: Инфра-М, 2010. - 284с.
8. Запорожцева Л.А. Ключевые направления повышения уровня стратегической экономической безопасности // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - №12. - С. 90-97.
9. Иванова Л.К. Экономическая безопасность предприятия // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. - 2013. - №7. - С. 30-33.

УДК 2964

КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ШИРОКОВА ОЛЬГА ИГОРЕВНА

Студентка

«Московский технологический университет» (МГУПИ)

Аннотация: В данной статье дается определение понятию «экономическая безопасность» и «угроза экономической безопасности», а также рассмотрена классификация угроз экономической безопасности.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, угроза, критерий.

CLASSIFICATION OF ECONOMIC SECURITY THREATS

Shirokova Olga Igorevna

Abstract: This article defines the notion of "economic security" and "threat of economic security", and also classifies threats to economic security.

Key words: Economic security, threat, criterion.

Экономическая безопасность - это идеальное состояние экономической системы, в которой она находится в равновесии, способна к саморегуляции в меняющихся условиях существования и достигает максимально возможного результата, который является целью существования системы.

Угроза экономической безопасности представляет собой сочетание условий и факторов, которые препятствуют реализации экономических интересов предприятия и создают возможности для нанесения ущерба фирме в зависимости от экономического потенциала фирмы, то есть для оценки угрозы, это необходимо для отслеживания сокращения экономического потенциала компании в течение определенного периода времени.

Существует следующая классификация угроз экономической безопасности на основе таких признаков, как: возможности прогнозирования, источники возникновения, возможность предотвращения, открытость, характер возникновения, величина ущерба, последствия и степень вероятности возникновения.

По характеру возникновения есть: экономические, политические, социальные, финансовые и другие. Согласно источникам возникновения, можно идентифицировать как объективные, так и субъективные. Задача может возникнуть в дополнение к воле субъекта хозяйствования и не зависит от решений и действий руководства. Эти угрозы следует учитывать, когда руководство принимает решения, а субъективное проявляется в преднамеренных или непреднамеренных действиях людей. Таким образом, возможность предотвращения таких угроз возможна, когда на экономические отношения влияют субъекты [1, с.185].

По вероятности появления маловероятны, маловероятны и вероятны. Невероятно - это угрозы, вероятность появления которых равна нулю. Вероятно, это угрозы, наступление которых может повлиять на предприятие. Вероятными являются те, чья возможность возникновения невозможно предотвратить, поэтому компания должна готовиться к решению таких проблем. Достаточно вероятны угрозы, которые рано или поздно появятся в деятельности организации.

В соответствии с возможностью прогнозирования существуют предсказуемые угрозы, то есть те

угрозы, которые могут быть предотвращены в момент возникновения, и непредсказуемыми являются те угрозы, которые возникают в ходе деятельности фирмы, и возникновение происходит внезапно и неожиданно, поскольку они зависят от экономической, политической и социальной ситуации в стране. Особое значение имеет то, что необходимо как можно скорее определить непредсказуемую угрозу и предотвратить до серьезных последствий в деятельности организации [2, с.66-70].

В соответствии с возможностью предотвращения могут быть и форс-мажорные обстоятельства, и форс-мажорные обстоятельства. Невозможность форс-мажорных обстоятельств может быть предотвращена своевременно, поскольку они связаны с основной деятельностью фирмы и могут возникнуть в ходе деятельности хозяйствующего субъекта. Форс-мажор - это угрозы, которые не зависят от предприятия и могут внезапно возникнуть, например, катастрофы, войны и т.д. [3, с.57-59].

Существуют реальные угрозы с точки зрения вероятности реализации угроз, это те угрозы, которые могут влиять на деятельность организации в целом, а также на потенциальные, то есть угрозы, которые могут возникать или не возникать в зависимости от действия предприятия.

Кроме того, угрозы можно разделить на общие и локальные. В зависимости от степени влияния угрозы могут быть теми, которые вызывают трудности или сложности, значительные и катастрофические.

Угрозы носят открытый характер и закрыты. Открытые угрозы включают видимые, которые легко обнаружить, а к закрытым можно найти те, которые трудно обнаружить. Угрозы замкнутого характера могут внезапно появиться и потребовать срочных решений, дополнительных усилий и ресурсов.

Значительная угроза финансовой безопасности предприятия также может служить недостаточным контролем над структурой инвестиций предприятия, соотношением частей финансового портфеля и рискованностью и рентабельностью его компонентов. Важным направлением для обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности предприятия является контроль всех аспектов его экономической деятельности с точки зрения увеличения текущей прибыльности бизнеса, а также развития его роста.

Единая система анализа позволяет добиться высокого эффекта в области предотвращения угроз экономической безопасности организации, а также для оценки данных о статусе всей этой деятельности организации.

Чтобы обеспечить информационный компонент безопасности организации, необходимо выполнить весь набор обязанностей по информационной поддержке для работы хозяйствующего субъекта. А также необходимо провести конкретные операции, например, оценить возможные негативные последствия для экономической безопасности для информационного компонента, проанализировать эффективность мер, принятых для обеспечения информационного компонента на основе оценки предотвращенных и пострадавших убытков от негативного воздействия на информацию безопасность.

Основным критерием разделения является разделение угроз на внешние и внутренние. Важнейшим критерием жизнеспособности организации является конкурентоспособность ее продуктов. Если конкурентоспособность низкая, то эта угроза реальна. Это может быть связано с отсталостью технологической базы предприятия, ресурсоемкостью производства, высокими издержками [4, с.93-99].

По сравнению с товарами конкурентов, особенно с товарами зарубежных стран, продукция может быть неконкурентоспособной. Это связано с ввозом недорогих товаров на территорию нашей страны. В последнее время участилась недобросовестная конкуренция, которая является одной из важнейших внешних угроз, и эту угрозу можно отнести к внутренней [5, с.342-346].

Внутренние угрозы экономической безопасности включают отсутствие финансирования, небольшую инновационную деятельность предприятий. А также ухудшение структуры производства. Эта тенденция может быть связана с уменьшением роста экспорта в зарубежные страны. В настоящее время в России наблюдается довольно высокий уровень инфляции по сравнению с зарубежными странами, где уровень инфляции составляет около 2-3%. Наибольшей внутренней угрозой экономической безопасности может стать сокращение научно-технического потенциала, поскольку огромное количество специалистов пытается переехать в зарубежные страны.

Таким образом, количество угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта довольно большое. Необходимо учитывать все угрозы в комплексе, чтобы провести полноценный анализ дея-

тельности фирмы в условиях современности. Вся система угроз экономической безопасности может быть представлена как динамическая структура, имеющая связанную с ней систему, в результате чего возникновение одной угрозы может привести к возникновению другого и усилить общее воздействие на деятельность организации. Такие особенности проявляются особенно в наше время, поскольку существует немало угроз для экономической безопасности и кризисных ситуаций [6, с.30-33].

Это означает, что компании необходимо постоянно следить за своей деятельностью и постоянно следить за тем, чтобы возникновение угрозы экономической безопасности могло проходить с минимальными последствиями в деятельности субъекта хозяйствования или вообще не влияло на организацию.

Список литературы

1. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие/Институт экономики РАН. М., 2015 – 185 с..

2. Прудюс Е. В. О понятии и системе экономической безопасности // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал, 2018. - №1. – С.66-70

3. Напалкова И. Г. Экономическая безопасность: институционально-правовой анализ. Монография. Ростов-на-Дону, 2016. С. 57-59.

4. Локтионова Ю. А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия // Социально-экономические явления и процессы, 2013. - №3(049). – С.93-99

5. Самочкин В.Н, Барахов В.И. Экономическая безопасность промышленных предприятий // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2014. – №7. - С.342-346

6. Иванова Л. К. Экономическая безопасность предприятия // Вестник ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (УГАТУ), 2013. - Т. 17, № 7 (60). С. 30-33

©Широкова Ольга Игоревна, 2018

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 330

МОНИТОРИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ЧЕЛЕБИЙ Р.А.

студент бакалавр,

ЗАЙЦЕВА М.В.старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (г. Краснодар)

Аннотация: В статье рассматриваются основные цели, особенности становления и проведения мониторинговых исследований в сельском хозяйстве. Дается определение понятию «мониторинг», а также ее роль в отрасли сельского хозяйства. Представлена периодизация исследований в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: мониторинг, исследование, сельское хозяйство, перепись, информация, управление.

MONITORING RESEARCH IN AGRICULTURE

Celebi R. A.
Zaitseva M. V.

Abstract: the article discusses the main objectives, features of the formation and conduct of monitoring research in agriculture. The definition of "monitoring" is given, as well as its role in the agricultural sector. The periodization of research in agriculture is presented.

Key words: monitoring, research, agriculture, census, information management.

Термин «мониторинг» достаточно длительное время используется в научном обороте. С исторической точки зрения, впервые это понятие приобрело использование в таких науках как: почвоведение и экология. Однако в настоящее время, рамки применения этого понятия довольно расширились и данный способ научного исследования приобрел свою методическую и методологическую основу сбора, обработки и хранения информации в деятельности органов государственной и муниципальной власти. [1]

Цель мониторинга — получение оперативной, точной и объективной информации о состоянии наблюдаемого объекта, с целью выявления действительных результатов о его состоянии.

Для любого государства очень важным является получение достоверных и точных сведений о состоянии волнующих его отраслей государственного управления. В сфере сельского хозяйства мониторинговые исследования получили широкое использование в виде сельскохозяйственных переписей. По мнению многих ученых, данные исследования в сельском хозяйстве проводились уже в IX веке. В летописях того времени встречается не мало фактов о сборе дани с земель русскими князьями, о наличии учётных данных по состоянию городских и сельских территорий, о наличии количества крепостных сооружений и т.д. В XIII веке монголо-татарскими ханами была проведена перепись с целью взимания дани. [1, с. 123].

История сельскохозяйственных переписей в России имеет свою периодизацию. С XV-XVII вв. получили широкое распространение писцовые книги, в которых содержался подробный учет хозяйствования вотчин. Данные книги отличались полнотой сведений о новгородских землях и носили мест-

ный характер охватываемой территории. Основным предназначением данных книг являлся учет земельных фондов сельскохозяйственного назначения и восстановление права собственности на земельный участок. Спустя длительное время писцовые книги стали составляться периодически, и за вековой промежуток было выпущено три больших письма. Во второй половине XVII века писцовые книги сменили свое название на «переписные», которые отличались подворной переписью.

Под реформами Петра Первого в XVIII веке появились государственные ревизии. Подобная реформа была необходима для обновления статистических данных и носила прежний характер подворной переписи. Неудовлетворительные результаты проведенной переписи 1710 года подвигли Петра Первого провести проверку на достоверность полученных данных повторной переписью, получившей имя «ландратская», однако результаты снова оказались неутешительными. По историческим данным, проведенная перепись послужила толчком для пересмотра налоговой системы и была введена «подушная» система обложения податного гражданского общества. В конечном итоге, подворная перепись превратилась в административно-финансовый контроль, функционировавший более 140 лет. В течение этого периода было проведено около десяти ревизий, добытая информация которых была основанием для определения численного состава населения и сословной принадлежности крестьян. [2]

В период земских реформ конца XIX — начала XX вв. начинает приобретать интерес к учету «мертвого инвентаря» т.е. орудиям труда. Потребность в переписи материальных ценностей получила широкую необходимость в связи недостатком информации и потребностью усовершенствовать технику земледелия. Следует подчеркнуть, что учету подвергались только крупные орудия труда по уборке и обработке культур. Особые усилия переписи были направлены на подворное изучение урожаев, данные которых обычно собирались за годовой промежуток. Были случаи, когда информации о состоянии урожаев собиралась за самые удачные и неудачные хозяйственные года. Изменения в системе земледелия послужили появлению такой самостоятельной отрасли хозяйства как скотоводство. Следовательно, в программу переписи стал включен мониторинг численного состава стада, количество купленных и проданных животных, количество скота предназначенных для пропитания. Земской реформой 1864 года были образованы органы самоуправления, основным источником доходов которых послужили налоги, размеры которых определялись ценностью имущества.

В дореволюционной России с целью получения информации о производственных ресурсах государства была впервые организована всеобщая сельскохозяйственная перепись. Основной целью второй сельскохозяйственной переписи, проведенной в 1917 году, был сбор информации о наличии производственных ресурсов для снабжения армии и выяснения земельного фонда. В организации данной переписи требовалось от переписчиков проводить опрос в присутствии третьих лиц, делая упор на то, что в подобных условиях полученная информация будет наиболее достоверной.

При советской власти первая сельскохозяйственная перепись состоялась в 1920 году, охватившая около 70% населения по причине гражданской войны. Данной переписи подвергались крестьянские общества, совхозы, коммуны и прочие хозяйства. В дальнейшем стали осуществляться узкоотраслевые сельскохозяйственные исследования, среди которых необходимо отметить переписи 1964, 1965, 1976, 1984, 1985, гг. Объектами изучения переписи стали посевные площади сельскохозяйственных культур (1964, 1976, 1985 гг.), плодово-ягодные насаждения (1960, 1970, 1984 гг.). Так как информация о хозяйственной деятельности поступала от сельских советов и имела погрешности, у советских властей не было необходимости проводить финансово затратные общепромышленные наблюдения. По этой причине, из-за необходимости обновления статистической базы, появилась потребность проведения первой в истории Российской Федерации сельскохозяйственной переписи.

В современной России сельскохозяйственная перепись приобрела свое применение в августе 2004 года, однако мониторинг проводился не во всех субъектах страны. Выборочные статистические наблюдения проводились в Пугачевском и Петровском районах Саратовской области, Брюховецкой и Крымском районах Краснодарского края, частично в Пензенской области и в двух муниципальных районах Красноярского края. Основной целью этой переписи являлось апробирование методических принципов сбора, обработки информации для реализации предстоящей переписи 2006 года. В данной переписи было затронуто около трехсот сельскохозяйственных предприятий, 130 тыс. личных подсобных

хозяйств, 46 тыс. некоммерческих объединений по садоводческим культурам и животноводству.

Предпосылкой для проведения переписи в 2006 году стала устаревшая статистическая база. На тот момент последние результаты статистики содержали данные 1920 года. Объектом мониторинга переписи 2006 года стали 50 тыс. сельскохозяйственных предприятий, 270 тыс. фермерских хозяйств, 40 тыс. индивидуальных хозяйствующих субъектов, а также около 70 тыс. отраслевых хозяйств. Полученные сведения стали предпосылками для реформ в области аграрной политики страны. В результате были образованы обновленные информационные ресурсы, созданы законодательные и методологические основы проведения переписи, разработаны государственные программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг., определены основные государственной поддержки агропромышленного комплекса [3].

Крайней переписью в современной России стала сельскохозяйственная перепись 2016 года. Целью проведения данной переписи было формирование официальной базы статистических данных о состоянии сельского хозяйства страны и носила наблюдательный характер, т.е. полученная информация могла использоваться исключительно в целях формирования федеральных информационных ресурсов и не могла быть использована в иных целях. Данные нормы получили подтверждение в Федеральном законе «О всероссийской сельскохозяйственной переписи», основным принципом которого является принцип неприкосновенности частной жизни и прав собственности.

Таким образом, проведенные в Российской истории мониторинговые исследования сельского хозяйства послужили отправной точкой для политических и экономических реформ государства. В разных условиях и временных периодах подобные наблюдения были ориентированы на учет необходимых для государства показателей хозяйственного и экономического состояния.

Список литературы

1. Минаков И.А.//Экономика сельского хозяйства//учебник: издатель Инфра-М// серия высшее образование: – 2017г.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]// Точка доступа: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 8.03.18).
3. Хуажева З.Б., Зайцева М.В. Государственная поддержка малого бизнеса/З.Б. Хуажева, М.В. Зайцева. - В сборнике: Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики Материалы VII международной научно-практической конференции. 2017. С. 439-444.

УДК 303.725.34

МОДЕЛИ И ЧИСЛЕННЫЕ АЛГОРИТМЫ ОЦЕНКИ РИСКА НАДЕЖНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОДНО- И МНОГОПРОДУКТОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

НИКИФОРОВА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

Студентка

ШАБАЛИНА УСТИНЯ МИХАЙЛОВНА,

Аспирантка кафедры «Математические методы в экономике»
ФГБОУ ВО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,

Аннотация: Рассматривается задача оценки риска надежности функционирования производственно-технологической системы одно- и многопродуктового предприятия. Критерием надежности выступает согласованность вход-выходных материально-денежных потоков по отдельным звеньям производственно-технологической цепочки предприятия. Обосновано, что такая интерпретация надежности/риска производственно-технологической цепочки предприятия отвечает целевому критерию его деятельности - обеспечению планируемого финансового результата в условиях изменчивых внешней и внутренней сред. Уровень риска потери надежности функционирования производственного звена предложено оценивать средней величиной потерь в этом или накопленной величиной потерь начального отрезка технологической цепочки, включая и это звено. Риск потери надежности функционирования производственного звена предложено структурировать по отдельным составляющим: собственный риск производственного звена, инициируемый производственно-технологическими и организационно-техническими условиями организации производства, и привнесенный предыдущими производственными звеньями риск. Оценка риска надежности функционирования производственно-технологической системы предприятия осуществляется по ее заключительному звену. Для оценки совокупного риска производственного звена предложен численный алгоритм, основанный на инструментарии методов теории вероятности, экспертных процедур и методов математической статистики. В работе представлены модели и расчетные формулы оценки риска отдельного звена и всей производственно-технологической цепочки для случаев однопродуктового и многопродуктового предприятий.

Ключевые слова: Одно- и многономенклатурные предприятия, производственно-технологическая система, одно- и многопродуктовая технологические цепочки, риск потери надежности производственно-технологической цепочки, оценка риска, метод экспертной оценки, метод анализа иерархий Саати, метод статистических испытаний.

MODELS AND NUMERICAL ALGORITHMS OF RELIABILITY ESTIMATION OF THE FUNCTIONING OF
TECHNOLOGICAL CHAINS OF SINGLE-AND MULTI-PRODUCT ENTERPRISES

Nikiforova Maria Alexandrovna,
Shabalina Ustinya Mikhailovna

Abstract: In this article, the problem of risk reliability estimation functioning in production-technological systems of mono- and multiproduct enterprises is reviewed. The role of reliability is played by the consistency of input-output material-monetary flows through individual links of the production-technological enterprise chain. It is reasonably that this reliability/risk interpretation at production-technological enterprise chain meets the target criterion of its activities: to ensure planned financial result in terms of internal and external environment changes. It is suggested to measure production unit operation reliability loss risk by using average loss value or accumulated losses of the initial process chain segment, including this unit. The reliability loss risk of production unit operation is structured by individual components such as the production unit risk that is initiated by production-technological and organizational-technical conditions of production organization, and injected risk generated by previous production units. . The estimation of reliability loss risk of enterprise's production-technological system functioning is carried out by its final unit. To assess the overall production unit risk the numerical algorithm is suggested to use. It is based on probability theory tools, expert procedures and methods of mathematical statistics. In this work there are models and calculation formulas for evaluation the risk of individual unit and whole production-technological system in case of both monoprodukt and multiprodukt enterprises.

Key words: Mono - and multi – product enterprises, production-technological system, mono - and multi – product technological chains, reliability loss risk of production-technological chain, risk estimation, method of expert evaluation, Saaty's method of hierarchies' analysis, statistical tests method.

Под надежностью функционирования производственно-технологической системы (ПТС) предприятия [20] будем понимать отклонение реальных параметров вход – выходных материальных (в некоторых случаях и денежных) потоков от планируемых значений. Риск потери надежности негативно влияет на финансовый результат деятельности промышленного предприятия в самой важной для него сфере – производственной (снижается поток товарной продукции и одновременно растут затраты на обслуживание заделов незавершенного производства и промежуточной продукции) [9, 20, 22].

Риск потери надежности ПТС предприятия – интегральный показатель, на величину которого влияет деятельность каждого производственного звена (Рис. 1, 2). В свою очередь, уровень риска по каждому производственно-технологическому звену – сумма двух составляющих: привнесенного и собственного риска [19, 20].

В группу привнесенного риска включаются риски «на входе» звена, которые инициируются предшествующими звеньями производственно-технологической цепочки и влияют на величины входных материально-денежных потоков этого звена.

В группу собственных рисков звена включаются риски, формируемые внутренними факторами его деятельности (неудовлетворительное планирование и управление технологическими процессами, технологические сбои и пр.).

Оценку риска потери надежности функционирования ПТС предприятия можно проводить с использованием инструментария методов теории вероятностей, математической статистики, теории нечетких множеств и экспертных процедур [1, 3, 5, 7, 14]. Выбор метода оценки риска зависит от наличия и качества информации о риске и последствиях рисков ситуации [10, 11, 18].

Если известен закон распределения уровня риска, то для его оценки используются вероятностные методы. Если известны только параметры этого закона (математическое ожидание и дисперсия), то в оценках риска используются статистические методы. В случае невысокой точности исходной информации о риске применяют нечетко-множественный подход. Наконец, в случае высокой неопределенности исходной информации о риске применяют методы экспертного оценивания его уровня [4, 17].

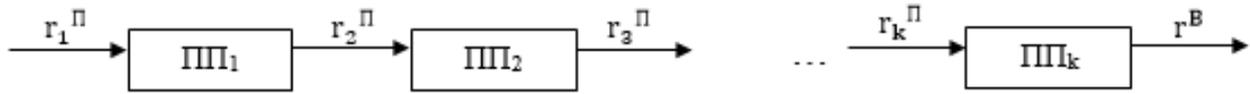
На основе анализа и оценки риска строится ранжированный перечень факторов риска, для каждого из которых приводятся оценки возможности его проявления и величины вероятных потерь (ущер-

бов), определяется перечень и планируются мероприятия по управлению риском [12, 18].

Рассмотрим теоретический подход, модели и методы оценки риска потери надежности функционирования ПТС однопродуктового предприятия.

Схема производственно-технологической цепочки некоторого условного однопродуктового предприятия приведена на рис. 1.

Рис. 1. Однопродуктовая производственно-технологическая цепочка условного предприятия



(ПП₁, ПП₂, ..., ПП_k – звенья цепочки (производственные подразделения предприятия), $r_1^П, r_2^П, \dots, r_k^П$ – уровень привнесенного (накопленного на входе в k-е ПП) риска технологического сбоя соответственно первого (заготовительного), второго, ..., (k-1)-го и k-го (сбытового) звеньев).

Введем следующие обозначения: $r_i^П$ – величина привнесенного риска i-ого звена (ПП_i), $r_i^С$ – величина собственного риска i-ого звена (ПП_i). Тогда справедлива формула:

$$r_{i+1}^П = 1 - (1 - r_i^П) * (1 - r_i^С), i = 2, \dots, k. \quad (1)$$

Общий риск R однопродуктовой производственно-технологической цепочки задается выходным уровнем риска заключительного (в нашем случае, сбытового) звена ПП_k. Несложно на основе рекуррентного соотношения (1) получить аналитическое выражение для общего риска R ПТС однопродуктового предприятия:

$$R = r^В = 1 - (1 - r_1^П) * \prod_{i=1}^k (1 - r_i^С). \quad (2)$$

Для оценки составляющих $r_i^П$ и $r_i^С$ приведем следующие рассуждения.

Операционная деятельность производственного подразделения предприятия в случае отсутствия так называемых «обходных» технологий определяется единственной детерминированной технологией, предусматривающей строго определенные нормы затрат производственных ингредиентов на единицу выпускаемой промежуточной или конечной (для сбытового звена) продукции [21]. Объем (в натуральных единицах) θ_i выпускаемой продукции i-ого звена (ПП_i) определяется в ходе решения следующей задачи математического программирования [2, 8].

$$\begin{array}{l} \theta_i \rightarrow \max; \\ \beta_{i,1} \theta_i \leq X_{i,1}; \\ \beta_{i,j} \theta_i \leq X_{i,j}; \\ \beta_{i,J_i} \theta_i \leq X_{i,J_i}; \end{array} \quad (3)$$

Где: $X_{i,j}$ ($j=\overline{1, J_i}$) – объемы производственных ингредиентов, используемых на i-ом шаге технологического процесса (звеном ПП_i), $\beta_{i,j}$ ($j=\overline{1, J_i}$) – коэффициенты норм затрат производственных ингредиентов, составляющих вектор $(X_{i,1}, \dots, X_{i,j}, \dots, X_{i,J_i})$, на единицу продукции, выпускаемой i-м ПП.

Пусть θ_i^0 – планируемое значение выпуска i-ого производственного звена (ПП_i), достигаемое для ресурсного потенциала этого звена, задаваемого вектором $(X_{i,1}^0, \dots, X_{i,j}^0, \dots, X_{i,J_i}^0)$.

Из равенств $\beta_{i,j} \theta_i^0 = X_{i,j}^0, j=\overline{1, J_i}$ получим следующую равносильную форму записи задачи (3):

$$\begin{array}{l} \theta_i \rightarrow \max; \\ X_{i,1}^0 * \frac{1}{\theta_i^0} * \theta_i \leq X_{i,1}; \\ \dots \dots \dots \\ X_{i,j}^0 * \frac{1}{\theta_i^0} * \theta_i \leq X_{i,j}; \\ \dots \dots \dots \end{array} \quad (4)$$

$$X_{i,j_i}^0 * \frac{1}{\theta_i^0} * \theta_i \leq X_{i,j_i}, \quad |$$

на основании которой определим ее решение:

$$\theta_i = \theta_i^0 * \min \left\{ \frac{X_{i,1}}{X_{i,1}^0}, \dots, \frac{X_{i,j}}{X_{i,j}^0}, \dots, \frac{X_{i,j_i}}{X_{i,j_i}^0} \right\}. \quad (5)$$

Учитывая, что нами оценивается состояние производственно-технологической подсистемы i-ого звена (ППi) на очередном производственно-коммерческом цикле, то вектор $(X_{i,1}, \dots, X_{i,j}, \dots, X_{i,j_i})$ состоит из случайных величин, а приведенный риск для i-го звена (ППi) $r_i^\Pi \geq 0$, если $X_{i,j} \leq X_{i,j}^0$ ($j=\overline{1, J_i}$) задается формулой:

$$r_i^\Pi = 1 - E \left(\frac{\theta_i}{\theta_i^0} \right) = 1 - E \left(\min \left\{ \frac{X_{i,1}}{X_{i,1}^0}, \dots, \frac{X_{i,j}}{X_{i,j}^0}, \dots, \frac{X_{i,j_i}}{X_{i,j_i}^0} \right\} \right), \quad (6)$$

где E – оператор математического ожидания случайной величины

$$v_i = \min \left\{ \frac{X_{i,1}}{X_{i,1}^0}, \dots, \frac{X_{i,j}}{X_{i,j}^0}, \dots, \frac{X_{i,j_i}}{X_{i,j_i}^0} \right\} \quad (i=\overline{1, k}).$$

Таким образом, задача оценки приведенного риска r_i^Π сводится к задаче оценки математического ожидания случайной величины v_i .

Для оценки $E(v_i)$ предлагается использовать следующий численный алгоритм, включающий расчеты по методам экспертного анализа [7, 13], анализа иерархий (МАИ) [14, 16], статистических испытаний (Монте-Карло) [3, 6].

Будем исходить из вполне реальной предпосылки, что случайный (в рассматриваемой задаче) запас $X_{i,j}$ j-го ресурса для i-го производственного звена в очередном производственно-коммерческом цикле принимает значения из отрезка $[X_{i,j}^{(min)}; X_{i,j}^{(max)}]$ ($X_{i,j}^{(max)} \leq X_{i,j}^0$).

Границы $X_{i,j}^{(min)}$ и $X_{i,j}^{(max)}$ интервальной оценки возможных значений j-го ресурса для i-го производственного звена предлагается получить с использованием метода экспертного оценивания. Эксперты также предлагают вероятную (условную) шкалу возможного разбиения отрезка $[X_{i,j}^{(min)}; X_{i,j}^{(max)}]$ на отрезки $[X_{i,j}^{(z-1)}; X_{i,j}^{(z)}]$ ($z=1, \dots, Z_{i,j}$), $X_{i,j}^{(0)} = X_{i,j}^{(min)}$, $X_{i,j}^{(Z_{i,j})} = X_{i,j}^{(max)}$, покрывающие отрезок $[X_{i,j}^{(min)}; X_{i,j}^{(max)}]$ значений случайной величины $X_{i,j}$ (точки $X_{i,j}^{(z)}$ рассматриваются как оценки наиболее вероятных значений $X_{i,j}$ на очередном производственно-коммерческом цикле, например, в простейшем случае: наименее, наиболее и максимально возможные значения оцениваемой случайной величины).

Вероятности $p_{i,j}^{(z)}$ ($z=1, \dots, Z_{i,j}$) попадания значения величины $X_{i,j}$ в соответствующие отрезки $[X_{i,j}^{(z-1)}, \dots, X_{i,j}^{(z)}]$ предлагается оценивать с помощью метода анализа иерархий (МАИ). Далее разобьем отрезок $[0;1]$ точками $p_{i,j}^{(1)}, p_{i,j}^{(1)} + p_{i,j}^{(2)}, \dots, p_{i,j}^{(1)} + \dots + p_{i,j}^{(Z_{i,j}-1)}$. Длины отрезков разбиения равны соответственно $p_{i,j}^{(1)}, p_{i,j}^{(2)}, \dots, p_{i,j}^{(Z_{i,j})}$.

Таким образом, можно рассматривать случайное число τ , равномерно распределенное на интервале $(0;1)$, вероятность попадания которого в отрезок $[X_{i,j}^{(z-1)}; X_{i,j}^{(z)}]$ равна $p_{i,j}^{(z)}$. Значение случайной величины $X_{i,j}$ на этом отрезке может быть вычислено по формуле:

$$X_{i,j} = X_{i,j}^{(z-1)} + (X_{i,j}^{(z)} - X_{i,j}^{(z-1)}) * \frac{\tau - \sum_{f=1}^{z-1} p_{i,j}^{(f)}}{p_{i,j}^{(z)}}. \quad (7)$$

Второй сомножитель в произведении – нормировка случайного числа τ по длине отрезка $[\sum_{f=1}^{z-1} p_{i,j}^{(f)}; \sum_{f=1}^z p_{i,j}^{(f)}]$.

Наконец, для оценки математического ожидания $E(X_{i,j})$ случайной величины $X_{i,j}$ и его последующего использования в формуле (6) следует провести статистические испытания (например, 200-300 испытаний) в соответствии с формулой (7).

Если n – число испытаний, а $X_{i,j}^{(q)}$ – значение случайной величины $X_{i,j}$, полученное в q -м ($q=1, \dots, n$) испытании, то:

$$E(X_{i,j}) = \sum_{q=1}^n \frac{X_{i,j}^{(q)}}{n}. \quad (8)$$

Как отмечено выше, на основе оценок $E(X_{i,j})$ в соответствии с формулой (6) можно получить оценку «привнесенного» риска r_i^{Π} ($i=1, \dots, k$) для i -го производственного звена.

Рассмотрим математическую модель и численный алгоритм оценки собственного риска r_i^C i -го производственного звена (ПП $_i$). Собственный риск r_i^C i -го звена может быть определен на основе формулы:

$$r_i^C = E \left| \frac{S_i - S_i^0}{S_i^0} \right|, \quad (9)$$

где S_i^0 – плановое, а S_i – возможное значение выходного материально-денежного потока i -го звена при условии, что входной материально-денежный поток в звено ПП $_i$ в точности равен плановому значению.

Расхождение между реальной и плановой величинами материально-денежного потока, генерируемого звеном ПП $_i$, обусловлено проявлением факторов собственного (внутреннего) риска, которые будем нумеровать индексом l : $1, \dots, L_i$, где L_i – число учитываемых в расчете величины собственного риска i -го звена (ПП $_i$) факторов риска ($F_{i,l}$ – l -й фактор риска i -го звена).

С каждым фактором риска $F_{i,l}$ связаны:

–интенсивность $\eta_{i,l}$ проявления, для количественной оценки которой в технико-экономических приложениях принято использовать шкалу Харрингтона [1, 5], представленную в табл. 1;

–вероятность $q_{i,l}^{(\eta)}$ события, что в предстоящем производственно-коммерческом цикле фактор риска $F_{i,l}$ проявится со значением интенсивности η ($q_{i,l}^{(0.00)}, q_{i,l}^{(0.10)}, q_{i,l}^{(0.29)}, q_{i,l}^{(0.50)}, q_{i,l}^{(0.72)}, q_{i,l}^{(0.90)}$);

Таблица 1

Вербально-количественная шкала оценки интенсивности фактора риска

Вербальная оценка интенсивности	Количественная оценка интенсивности
Отсутствует	0.00
Чрезвычайно низкая	0.10
Низкая	0.29
Средняя	0.50
Высокая	0.72
Чрезвычайно высокая	0.90

–вес $\omega_{i,l}^{(m)}$, с которым фактор риска $F_{i,l}$ влияет на величину материально-финансовых потерь, описываемых m -м последствием появления внутреннего риска (m – индекс последствия, $m=1, \dots, M_i$). Для каждого последствия справедливо равенство:

$$\sum_{l=1}^{L_i} \omega_{i,l}^{(m)} = 1, m = 1, \dots, M_i. \quad (10)$$

Будем предполагать, что для каждого последствия m проявления внутреннего (собственного) риска i -го звена (ПП $_i$) известна величина потерь $\Delta S_{i,m}$, оцениваемая изменениями выходного материально-денежного потока этого звена.

Идентификацию факторов риска $F_{i,l}$, последствий их влияния на выходной материально-денежный поток каждого из звеньев однопродуктовой производственно-технологической цепочки предлагается проводить с использованием метода экспертного оценивания (в экспертную группу следует включить ведущих специалистов отделов главного инженера, главного технолога, начальников и ма-

стеров производственных подразделений).

Для оценки величин весов $\omega_{i,l}^{(m)}$ и вероятностей $q_{i,l}^{(n)}$ предлагается использовать численные процедуры МАИ.

С учетом введенных обозначений оценка средней величина собственных потерь i -го звена в предстоящем производственно-коммерческом цикле может быть рассчитана по формуле:

$$E|S_i - S_i^0| = \sum_{m=1}^{M_i} \frac{\Delta S_{i,m}}{0,9} * \sum_{l=1}^{L_i} (\omega_{i,l}^{(m)} * \sum \eta_{i,l} * q_{i,l}^{(n)}) \quad (11)$$

$\eta = 0.00, 0.10, 0.29, 0.50, 0.72, 0.90$

(совокупные ожидаемые потери производственного звена равны сумме интенсивностей потерь всех возможных последствий проявления внутреннего (собственного) риска).

На основе формул (9) и (11) получим следующую формулу для оценки собственного риска r_i^C i -го звена (ПП _{i}):

$$r_i^C = \left(\sum_{m=1}^{M_i} \frac{\Delta S_{i,m}}{0,9} * \sum_{l=1}^{L_i} (\omega_{i,l}^{(m)} * \sum \eta_{i,l} * q_{i,l}^{(n)}) \right) / S_i^0. \quad (12)$$

$\eta = 0.00, 0.10, 0.29, 0.50, 0.72, 0.90$

Напомним, что зная величины привнесенного риска $r_1^П$ первого звена и собственных рисков r_i^C ($i = \overline{1, k}$) первого и остальных звеньев однопродуктовой производственно-технологической цепочки предприятия, по формуле (2) можно получить оценку риска потери надежности ее функционирования на очередном производственно-коммерческом цикле с учетом текущих (наблюдаемых) изменений ресурсного потенциала, тенденций роста/снижения факторов внутреннего риска и их интенсивностей.

Рассмотрим теоретический подход, модели и численные методы оценки риска потери надежности функционирования ПТС многопродуктового предприятия (Рис. 2).



Рис. 2. Производственно-технологические цепочки многопродуктового предприятия.

В этом случае производственно-технологическая система предприятия отличается следующими особенностями:

- наличием нескольких (в общем случае совпадающих с числом продуктов) производственно-технологических цепочек, которые в условиях технологической совместимости некоторых производственных процессов сложно разделить по «продуктовому» ряду;

- множественностью производственных циклов, отличающихся как технико-технологическими показателями (например, продолжительностью и величинами страховых резервов материалов и комплектующих), так и стоимостными (производственные затраты, добавленная стоимость);

- сложной структурой входных в производственные звенья ПП _{i} материально-денежных потоков, которые генерируются предшествующими звеньями, и отдельными производственно-технологическими цепочками.

Приведенные особенности многопродуктового предприятия характеризуют задачу оценки потери надежности функционирования его производственно-технологической системы как более сложную в сравнении с вариантом однопродуктового предприятия. Ее основная особенность заключается в необходимости «взвешивать» риск каждой технологической цепочки по выбранному показателю (или технико-технологическому или финансово-экономическому). Что позволит получить его корректные оценки

для существенно неоднородных продуктовых цепочек.

Напомним, что базовой формулой расчета собственного риска r_i^c i -го звена ПП _{i} для однопродуктовой производственно-технологической цепочки является формула (9), в которой предлагается для его оценки использовать математическое ожидание относительных отклонений генерируемых звеном материально-денежных потоков от их планируемых значений.

Таким образом, в процедуре «нормировки» риска не корректно использовать финансово-экономические показатели (например, добавленную стоимость). В связи с этим в этой процедуре будем использовать эффективное время обработки изделия производственной программы предприятия на оборудовании i -го звена.

Пусть U - число продуктов, запланированных к производству на очередном производственно-коммерческом цикле, u ($u = 1, \dots, U$) – индекс продукта, $T_{r_{i,u}}$ – эффективное время обработки u -ого продукта на оборудовании i -го звена. Тогда нормировочные коэффициенты $\tau_{i,u}$, позволяющие привести оценки собственного риска i -го звена (ПП _{i}) по отдельным однопродуктовым цепочкам к единому масштабу «риск на единицу технологического времени», можно определить по формуле:

$$\beta_{i,u} = \frac{T_{r_{i,u}}}{\sum_{u=1}^U T_{r_{i,u}}}. \quad (13)$$

Используя нормировочные коэффициенты $\beta_{i,u}$, предположим следующий вариант формулы (9) оценки величины собственного риска i -го звена (ПП _{i}), «модифицированный» для случая многопродуктового производства:

$$r_i^c = E \left| \frac{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} (S_{i,u} - S_{i,u}^0)}{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} S_{i,u}^0} \right| = E \left| \frac{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} S_{i,u}}{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} S_{i,u}^0} - 1 \right|, \quad (14)$$

где, как и выше $S_{i,u}^0$ – плановое, а $S_{i,u}$ – возможное значение выходного материально-денежного потока i -ого звена, генерируемого u -ым продуктом, при условии, что входной поток в это звено в точности равен плановому значению.

Аналитическое выражение для общего риска R многопродуктового производства задается формулой (2), в которой собственный риск r_i^c i -ого звена ($i=1, \dots, k$) задается формулой (14), в приведенный риск r_1^{Π} первого (заготовительного) звена предлагается оценивать по формуле:

$$r_1^{\Pi} = \max\{r_{1,1}^{\Pi}, \dots, r_{1,u}^{\Pi}, \dots, r_{1,U}^{\Pi}\}, \quad (15)$$

где $r_{1,u}^{\Pi}$ – приведенный риск первого звена, инициируемый технологией заготовительного производства u -ого ($u=1, \dots, U$) продукта.

Для оценки $r_{1,u}^{\Pi}$ можно использовать базовую формулу (6) и численный метод расчета ее составляющих, изложенный выше и включающий процедуры экспертного оценивания, анализа иерархий и статистических испытаний.

В заключение отметим, что приведенные выше теоретические подходы, модели и численные алгоритмы оценки риска надежности функционирования одно- и многопродуктовых производственно-технологических цепочек должны быть верифицированы в условиях конкретного производства. По результатам эмпирических расчетов можно будет делать выводы о их практической значимости и условиях применимости.

Список литературы

1. Адлер Ю.П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / Ю.П. Адлер, Е.В. Маркова, Ю.В. Грановский. – 2-е, доп. изд. – М.: Наука. – 1976. – 278 с.;
2. Анतिकоль А.М. Нелинейные модели микроэкономики: учеб. пособие / А.М. Анतिकоль, М.А. Халиков, Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова. – М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011. – 156 с.
3. Бакаев Н.Ю. Методы статистических испытаний в экономике и финансах: Учебное пособие. М.: МИФИ. – 2007. – 184 с.;

4. Бельченко С.В. Трансакционная теория, формы и методы корпоративного управления, издержки внутрифирменной координации, планирования и обмена / И.Н. Бельченко // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2010. – № 1. – С. 58-66.;
5. Булгакова И.Н., Морозов А.Н. Использование «функции желательности» для формализации комплексного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия / И.Н. Булгакова, А.Н. Морозов // Вестник ВГУ. – 2009. - №2. – С. 54-56.;
6. Ермаков С.М. Метод Монте-Карло в вычислительной математике – М.: С.-Петербургский гос. ун-т. – 2009. – 192с.;
7. Каревина Н.П., Лисецкий Ю.М. Об автоматизации экспертных оценок / Н.П. Каревина, Ю.М. Лисецкий // Математические машины и системы. – 2008. - №1. – С. 151-162.;
8. Клейнер Г.Б. Производственные функции. Теория, методы, применение – М.: Финансы и статистика. – 1986. – 239 с.;
9. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 436с.;
10. Круи М. Основы риск – менеджмента: пер. с англ. / М. Круи, Д. Галай, Р. Марк; науч. ред. В.Б. Минасян. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 390с.;
11. Мадера А.Г. Риски и шансы. Неопределенность, прогнозирование и оценка – М.: Красанд. – 2014. – 448с.;
12. Максимов Д.А. Управление рисками производственной сферы предприятия/ Д.А. Максимов //Славянский форум. – 2015. – № 3 (9). – С. 160-172.;
13. Моисеева Т.Ф. Методы и средства экспертных исследований – М.: МПСИ. – 2006. 216 с.;
14. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях. Аналитические сети. Пер. с англ. О.Н. Андрейчиковой. - М.: Издательство ЛКИ. – 2008. – 360 с.;
15. Спиридонов Ю.Д. О некоторых проблемах исследования понятия риска/ Ю.Д. Спиридонов // Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. – 2013. – С. 77-78.;
16. Терелянский П. В. Непараметрическая экспертиза объектов сложной структуры – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и Ко». – 2009. – 221с.;
17. Титов В.А., Максимов Д.А. Методы оценки экономической безопасности производственной сферы интегрированной производственной структуры/ В.А. Титов, Д.А. Максимов // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18. – С. 188-205.;
18. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент – М.: Дашков и Ко. – 2011. – 376 с.;
19. Халиков М.А. Дискретная оптимизация планов повышения надежности функционирования экономических систем. – М.: Финансовая математика. – 2001. – С. 281-295.;
20. Халиков М.А. Экономико-математическое моделирование устойчивого развития предприятий машиностроения в условиях рыночной экономики: Автореф. дис. докт. экон. наук. – М.: Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова – 2004. – 48с.
21. Халиков М.А., Расулов Р.М. Факторы динамики «затраты - выпуск»: проблематика оценки и учета в моделях предприятия. М.: Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2013. - №4 (58). – С. 70-80.;
22. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия/под общей редакцией проф. Халикова М. А. – М.: Коммерческие технологии. – 2015. – 595с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

КОРОТНЕВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА

Студент

Липецкий филиал ФГБУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Аннотация: Финансовая устойчивость определяет долгосрочную платежеспособность предприятия. Проблемы анализа финансовой устойчивости обусловлены особенностями бухгалтерской отчетности, различными подходами к понятию «капитал», противоречиями в интересах внутренних менеджеров и внешних кредиторов, которые влияют на интерпретацию показателей. В данной статье рассмотрены основные показатели финансовой устойчивости и методы ее повышения.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственный капитал, оборотные средства, собственный капитал, финансовый анализ, риски.

WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

Korotneva Margarita Vladimirovna

Abstract: Financial stability determines the long-term solvency of the enterprise. The problems of financial stability analysis are due to the peculiarities of accounting, different approaches to the concept of "capital", contradictions in the interests of internal managers and external creditors, which affect the interpretation of the indicators. In this article the main indicators of financial stability and methods of its increase are considered.

Keywords: financial stability, equity, working capital, equity, financial analysis, risks.

Одним из факторов, определяющих финансовое положение коммерческого предприятия, является его финансовое состояние. Оно характеризуется, в первую очередь, составом и структурой источников финансирования деятельности организации. Данные для расчета показателей финансовой устойчивости берутся преимущественно с пассива баланса. Тесная связь финансовой устойчивости и показателей прибыли и рентабельности объясняется тем фактом, что основным источником пополнения собственного капитала является получение прибыли.

Финансовая устойчивость предприятия является следствием сбалансированности финансовых потоков, наличия средств у организации для обеспечения текущей деятельности в течение определенного периода времени.

Существуют следующие категории внешних пользователей отчетности:

- государство заинтересовано в своевременной уплате налогов и сборов;
- работники: выплата заработной платы;
- поставщики заинтересованы в том, чтобы обязательства выполнялись своевременно и полностью;
- банки, их интерес состоит в качественном выполнении кредитных договоров;
- собственники заинтересованы в величине получаемой ими прибыли в форме дивидендов;
- интерес инвесторов состоит в увеличении уровня доходности и минимизации риска вложений в предприятие.

Каждой из перечисленной категории необходимо получить достоверную информацию о финан-

совой устойчивости компании. Обязанность управления финансовой устойчивостью включает в себя три компонента:

- 1) получение чистой прибыли;
- 2) эффективное управление денежными потоками с целью бесперебойного обеспечения производства и продажи продукции;
- 3) поддержание приемлемого уровня риска при формировании структуры капитала.[1, с. 162]

Финансовый анализ может быть внутренним либо внешним. Внутренний анализ проводится сотрудниками самого предприятия. Внешний же осуществляется сторонними лицами. Этот анализ более объективен. Преимуществом внутреннего анализа является способность сотрудников знать более конкретные подробности деятельности организации.

Начальным этапом является оценка структуры капитала. На этом этапе возникают следующие проблемы:

- из-за того, что бухгалтерский баланс имеет свои особенности, иногда связь между статьями актива и капитала теряется;
- двойственное отношение к определению капитала, либо все имущество, либо только собственное имущество;
- преимущество и одновременно недостаток использования заемного капитала.

Можно выделить две группы показателей финансовой устойчивости: абсолютные и относительные[2, с.1].

К абсолютным показателям относят сумму собственных оборотных средств и нормальных источников формирования запасов.

Собственные оборотные средства вычисляются по формуле (1):

$$СОС = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства} \quad (1)$$

Дуализм данного показателя заключается в том, что Собственные оборотные средства могут рассматриваться не только как пассив, но и как актив. Следующий показатель: Чистый оборотный капитал, который рассчитывается по формуле (2):

$$\text{ЧОК} = \text{СК} + \text{ДО} + \text{Ав}, \quad (2)$$

где ЧОК – Чистый оборотный капитал;

СК - Собственный капитал;

ДО – Долгосрочные обязательства;

Ав – Внеоборотные активы.

Положительный результат расчета ЧОК свидетельствует о хорошем финансовом положении компании.

Одним из показателей, необходимых для выявления типа финансовой устойчивости является определение источников формирования запасов. К ним относятся: собственные оборотные средства, краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность поставщикам по расчетам за запасы.

Существует четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная.

Характеризуется финансированием всех запасов за счет собственных оборотных средств. Представляется в виде соотношения: Запасы \leq Собственные оборотные средства.

2. Нормальная.

Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность совместно участвуют в финансировании запасов. Соотношение: Собственные оборотные средства $<$ Запасы \leq Источники формирования запасов.

3. Неустойчивое положение.

Проявляется в том случае, если недостаточно объема нормальных источников финансирования запасов.

4. Кризисное положение.

Неустойчивое положение плюс хроническая убыточность и хронически просроченная задолженность. Относительные показатели характеризуют финансовую структуру капитала. Сюда относятся:

- коэффициент автономии;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент маневренности собственного капитала;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

В таблице 1 приведем формулу расчета показателя и его нормативное значение[3, с. 138].

Таблица 1

Расчет относительных показателей

Название коэффициента	Формула	Нормативное значение
коэффициент автономии	$K_{\text{фн}} = \frac{СК}{\Sigma ИФ}$	более 0,5
коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{\text{с ЗСК}} = \frac{ЗК}{СК}$	1 – 1,5
коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{\text{м СК}} = \frac{СОС}{СК}$	0,2 - 0,5
коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$K_{\text{о СОС}} = \frac{СОС}{Ао}$	более 0,6

- СК – собственный капитал;
- ИФ – источники финансирования;
- ЗК - заемный капитал;
- СОС – Собственные оборотные средства;
- Ао – Оборотные активы.

Организация должна стремиться к приближению своих показателей к существующим нормативам. С помощью расчета данных показателей можно сделать вывод о «слабых» местах баланса компании. Выявив факторы, отрицательно влияющие на финансовую устойчивость, необходимо принять меры для повышения уровня устойчивости и платежеспособности. Традиционно выделяют следующие методы повышения уровня финансовой устойчивости:

- получение прибыли или какой-либо финансовой поддержки: от государства или инвесторов;
- уменьшение себестоимости выпуска продукции;
- совершенствование технологий изготовления;
- применение новых инновационных методов производства и продажи товаров;
- повышение финансовой грамотности руководителей;
- повышение квалификации работников;
- изменение структуры управления предприятием;
- эмиссия акций;
- реконструкция задолженностей (новация);
- отсрочка выплаты долга;
- продажа неиспользуемых основных фондов;
- совершенствование маркетинговой политики;
- увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности.

Все мероприятия вначале следует проанализировать на предмет рациональности применения. Разработка единой концепции оздоровления финансово неустойчивого предприятия невозможна ввиду слишком крупных различий между предприятиями. Руководство должно грамотно соотнести все финансовые показатели с общими показателями по отрасли, а также выявить динамику изменения.

Список литературы

1. Гиголаев Г.Ф., Родионова Е.Д. «Финансовая устойчивость компании» Символ науки – 2015. - № 12-1 с. 162-163.
2. Данилова Н.Л. «Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия» Концепт – 2014. –№ 2 с. 1-8
3. Жидкова Е.А., Перемитина Н.Ю. «Относительные показатели финансовой устойчивости как индикатор финансового положения организации» Техника и технология пищевых производств – 2013. – № 4 (31) с.138-142.

УДК 330

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА,

К.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»

САЛЧАК БАЙЛАК АРТЕМОВНА,

Студент

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация: в статье рассмотрены и проанализированы основные социально-экономические показатели уровня жизни населения России за 2012-2016 годы. Оценена динамика денежных доходов населения Российской Федерации за анализируемый период по субъектам.

Ключевые слова: уровень жизни, доходы, динамика, статистический анализ.

LEVEL OF LIFE AND POPULATION INCOME

**Mongush Olga Nikolaevna,
Salchak Bailak Artemovna**

Annotation: The article considers and analyzes the main socio-economic indicators of the standard of living of the population of Russia for 2012-2016. The dynamics of money incomes of the population of the Russian Federation for the analyzed period by subjects is estimated.

Key words: standard of living, income, dynamics, statistical analysis.

Качество жизни является наиболее важной социальной категорией, которая характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения.

Некоторые исследователи при определении понятия «качество жизни» большое внимание ориентируют на экономическую сторону, материальную обеспеченность жизни населения. Но и есть другая точка зрения, в соответствии с которой качество жизни является максимально интегрированным социальным показателем.

Под качеством жизни населения понимается степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека. Говоря о качестве, следует обратить внимание и понятию уровня жизни населения, так как они неразрывно связаны [4].

Уровень жизни населения представляет собой экономическую категорию. Это уровень обеспеченности населения необходимыми материальными благами и услугами.

Уровень жизни - это уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей [3]. Уровень жизни включает в себя условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, образования, а также характеризует состояние здоровья, природную среду обитания и т. д. [6].

Далее рассмотрим уровень жизни населения в России посредством проведения статистического анализа основных социально-экономических показателей за 2012-2016 гг. (табл. 1). Анализ Таблицы 1 позволил сделать вывод о том, что в 2016 году по сравнению с 2012 годом в основных социально-экономических показателях уровня жизни населения произошли следующие изменения.

Наибольший прирост наблюдается по статье «Величина прожиточного минимума», он составил 11,09% (3 332 рубля), это говорит о том, что правительство своевременно реагирует на текущий уровень инфляции и стремится объективно оценивать стоимость минимального набора товаров и услуг,

необходимых жителям Российской Федерации. Прожиточный минимум - важный показатель, характеризующий благосостояние общества. В соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации - это стоимостная оценка потребительской корзины, и кроме того обязательные платежи и пошлины [1]. Минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации и не может быть ниже уровня прожиточного минимума трудоспособного населения [9].

Таблица 1

Динамика социально-экономических показателей уровня жизни населения Российской Федерации

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Средний темп роста 2012-2016 гг., %
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств (текущих ценах), млрд. руб.	35 100	39 807	44 052	48 105	50 241	109,38
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	20 780	23 221	25 928	27 766	30 474	110,05
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	23 369	26 629	29 792	32 495	34 030	109,85
Средний размер назначенных пенсий, руб.	8 203	9 041	9 918	10 786	11 986	109,94
Величина прожиточного минимума, руб. в месяц	6 369	6 510	7 306	8 050	9 701	111,09
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. человек	17,9	15,4	15,5	16,1	19,5	102,16

Увеличение среднедушевых денежных доходов населения за анализируемый период составило 10,5% (9 694 рубля).

Прирост численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума с 2012 года по 2016 года составил 2,16%, а увеличение в 2016 году по сравнению с 2015 годом составило 21,12%. Столь резкое увеличение произошло вследствие нестабильной экономической ситуации в Мире в целом, и в Российской Федерации в частности.

Проанализировав структуру денежных доходов населения, можно сделать вывод о том, что за 2012-2016 гг. в структуре денежных доходов наибольший удельный вес занимает статья «Оплата труда», которая составила 65,61% или 23 388 рубля в 2012 году и 35 125 рубля в 2016 году.

Оплата труда – вознаграждение за труд в денежной и натуральной форме, выплачиваемое работодателем наемному работнику в соответствии с трудовым законодательством и коллективными договорами. Оплата труда в хозяйственной практике тождественно понятие «заработная плата» [5].

Наименьший удельный вес в структуре денежных доходов занимает статья «Другие доходы»: в 2012 году она составила 2% или 713 рублей, в 2016 году данная статья составила 1,98% или 1 060 рублей. Прирост статьи «Денежные доходы - всего» за анализируемый период составил 10,70% или 17 890 рублей, что говорит о существенном увеличении доходов населения [8].

Проводя анализ уровня жизни населения РФ, также следует рассмотреть динамику денежных доходов населения РФ за анализируемый период по субъектам.

Таблица 2
Динамика денежных доходов населения по субъектам Российской Федерации

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Средний темп роста 2012-2016 гг., %
Центральный федеральный округ	27 089	29 721	33 467	34 970	38 776	109,38
Северо-Западный федеральный округ	21 184	23 403	26 167	28 572	32 388	111,20
Южный федеральный округ	16 584	18 603	21 842	24 328	27 004	112,96
Северо-Кавказский федеральный округ	15 050	17 076	18 900	20 692	23 023	111,21
Приволжский федеральный округ	17 282	19 597	21 864	24 020	26 300	111,07
Уральский федеральный округ	23 908	26 175	28 994	30 494	32 794	108,22
Сибирский федеральный округ	16 568	18 322	20 454	21 490	23 584	109,23
Дальневосточный федеральный округ	22 870	25 326	28 930	31 974	36 320	112,26
Российская Федерация	20 780	23 058	25 928	27 766	30 474	110,05

Так, на основании Таблицы 2 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период 2012-2016 года наибольший денежный доход наблюдается в Центральном федеральном округе, в 2016 году он составил 38 776 рублей. Наименьший денежный доход населения наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе: в 2016 году он составил 23 023 рубля, и в Сибирском федеральном округе, доход составил 23 584. Такое различие свидетельствует о социальном неравенстве федеральных округов России. Средний доход населения в Российской Федерации в 2016 году составил 30 474 рубля, что на 10,05% больше, чем в 2012 году [7].

На темп роста располагаемых доходов населения влияет большое количество факторов. Изучим взаимосвязь темпа роста располагаемых доходов населения и других экономических явлений, происходящих в Российской Федерации.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что на темп роста располагаемых доходов населения Российской Федерации оказывает влияние темп роста инвестиций в нефинансовые активы Российской Федерации.

Также следует отметить, что согласно составленному агентством «Деловая жизнь» рейтингу, по уровню жизни в 2017 году Россия находится на 90 месте среди 142 стран мира, между Гватемалой и Лаосом. По экономическим показателям Россия находится на 95 месте, свободе предпринимательства - 88 месте, по уровню коррупции и эффективности управления страной - 99 место, уровню безопасности на 92 месте, по качеству образования на 35 месте, и уровне свободы граждан - на 89 месте среди стран мира [2].

В современных условиях повышение уровня жизни населения - одно из приоритетных направлений российской социально-экономической политики. Для этого считается необходимым создание сильного среднего класса населения. Немаловажное значение при этом имеет территориальная мобильность граждан. К тому же в стране не эффективен бюджетный сектор и пенсионная система. Специалистами предлагаются следующие решения существующих проблем: развитие территориальной миграции; совершенствование бюджетной сферы; реструктуризация слабых производств; модернизация пенсионной системы.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 31.12.2014)

2. Данькова М. А. Статистический анализ уровня жизни населения России [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). — Краснодар: Новация, 2018. — С. 15-18. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/264/13539/> (дата обращения: 24.03.2018).
3. Жеребин В. М., Ермакова М. А. Межгрупповые сопоставления уровня жизни населения // Вопросы статистики. - 2015. - № 6.
4. Кремлев М. Д. Проблемы оценки уровня жизни населения // Вопросы статистики. — 2016. — № 8.
5. Монгуш О.Н. Исследование понятий, связанных с оплатой труда // Промышленное и гражданское строительство. 2007. № 8. С. 65.
6. Осадчая М.В., Гамова А.А. Доходы населения как ключевой фактор оценки уровня жизни // В сборнике: International scientific research 2017 Сборник материалов XXVI Международной научно-практической конференции. 2017. С. 246-247.
7. Официальный сайт «ФСГС» <http://www.gks.ru/> - режим доступа свободный, дата обращения 24.03.2018 г.
8. Ржаницына Л. А. Бедность в России: причины, особенности, пути уменьшения // Экономист. — 2015. — № 4.
9. Саккак Ш.А., Монгуш О.Н. Формирование оплаты труда в современных условиях // В книге: Актуальные проблемы исследования этноэкологических и этнокультурных традиций народов Саяно-Алтая Материалы III международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов, посвященной 20-летию юбилею Тувинского государственного университета, Году народных традиций в Республике Тыва. Тувинский государственный университет. 2015. С. 242-243.

УДК 330

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент

МАМБЫШТАЙ ОЛЧА ЭРЕС-ООЛОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация: В статье рассмотрена сущность финансового планирования, задачи финансового планирования на предприятиях и обобщены методы финансового планирования.

Ключевые слова: планирование, финансовое планирование, методы финансового планирования, внутрифирменное финансовое планирование, бюджетирование.

METHODS OF FINANCIAL PLANNING IN THE ENTERPRISE

**Mongush Olga Nikolaevna,
Mambyshtai Olcha Eres-oolovna**

Abstract: The article considers the essence of financial planning, tasks of financial planning in enterprises and summarizes the methods of financial planning.

Key words: planning, financial planning, methods of financial planning, intercompany financial planning, budgeting.

Финансовое планирование на предприятиях как вид управленческой деятельности менеджмента организации направлено на формирование и распределение финансовых ресурсов с целью обеспечения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта в долгосрочном и краткосрочном периоде. Методами финансового планирования являются метод экономического анализа, нормативный метод, балансовый метод (метод балансовых расчетов), коэффициентный метод, метод дисконтирования денежных потоков, метод многовариантности (сценариев), экономико-математическое моделирование [3, с. 20].

Экономический анализ строится на сопоставлении отчетных и плановых данных с целью выявления отклонений, их анализа и организации корректирующих управленческих мероприятий для устранения негативных отклонений и дает возможность понять основные тенденции и закономерности и выявить внутренние резервы предприятия.

Нормативный метод финансового планирования рассматривается в двух аспектах: внешнем и внутреннем. Внешняя среда устанавливает хозяйствующим субъектам определенные нормы и нормативы. Для обеспечения бесперебойного производства и реализации продукции рассчитываются нормы и нормативы по сырью и материалам, незавершенному производству, готовой продукции. Определение потребности в оборотных средствах нормативным методом, с одной стороны, позволяет не допустить простоев в производстве, а с другой стороны, способствует поддержанию минимальных остатков на складах, что высвобождает часть финансовых ресурсов предприятия. Нормированию подвергается также часть расходов предприятия, а чистая прибыль в конце отчетного года распределяется на фон-

ды потребления, накопления и резервные фонды согласно принятым нормативам.

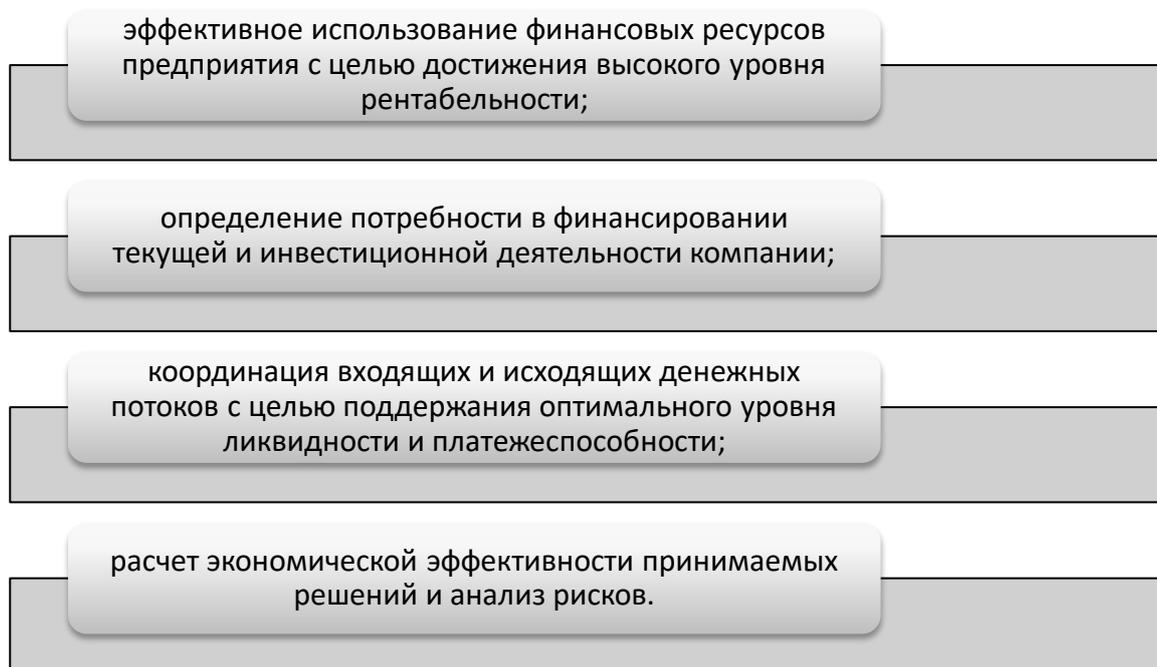


Рис. 1. Задачи финансового планирования на предприятиях

Балансовый метод основывается на определении баланса между потребностями предприятия и имеющимися и привлекаемыми финансовыми ресурсами.

Коэффициентный метод используется для корректировки базовых значений и применим только в случае, если есть реальный расчет потребности в оборотных средствах.

Метод дисконтирования денежных потоков применяется при оценке эффективности инвестиционных проектов. В качестве ставки дисконтирования может использоваться средневзвешенная стоимость капитала, процентная ставка по кредиту и т. п.

Метод многовариантности (сценариев) заключается в выборе контрольного показателя, расчете его вероятного значения (что соответствует наиболее вероятному сценарию) и оценке его отклонений от среднего значения (т. е. разработка пессимистического и оптимистического сценариев).

Суть экономико-математического моделирования заключается в построении модели, которая описывает взаимосвязь между показателями и факторами, иными словами, экономико-математическая модель описывает экономический процесс. Модель строится по функциональной или корреляционной связи.

А также в финансовом планировании выделяют такие методы как метод календарного планирования, метод имитационного моделирования [5, с. 79].

Метод календарного планирования используется при разработке бизнес-плана инвестиционного проекта и отражает последовательность выполнения запланированных работ, время начала и завершения работ.

Метод имитационного моделирования основывается на написании компьютерной модели, способной решать комплексные задачи и проблемы компаний путем экспериментального анализа.

Таким образом, рыночная экономика требует качественно новых подходов к вопросам финансового планирования на предприятии. Многие проблемы внутрифирменного финансового планирования могут решаться посредством применения новых современных технологий планирования. Для организации наиболее эффективного финансового планирования в отечественной практике все чаще используется система бюджетирования.

Список литературы

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб.-метод. пособие. М.: Финансы и статистика, 2013. - 248 с.
2. Бабич Т. Н., Козьева И. А., Вертакова Ю. В., Кузьбожев Э. Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 336 с.
3. Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии: учеб.-практ. пособие. М.: ТК Велби; Проспект, 2013. - 264 с.
4. Симоненко Н. В., Веселов И. С. Теоретико-методологическая классификация методов финансового прогнозирования и планирования // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 4. С. 382-385.
5. Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование: учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2013. - 352 с.
6. Тедеева З. Б. Методы финансового планирования на предприятии // Финансы, денежное обращение и кредит. 2015. № 9 (58). С. 269-272.
7. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник / под ред. А. А. Володина. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 509 с.
8. Финансовое право : учеб. для бакалавров / отв. ред. Е. М. Ашмарина. – М. :Юрайт, 2013. – 429 с.
9. Финансовый менеджмент : учебник / под ред. Е. И. Шохина. – 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 475 с.
10. Финансовый менеджмент: проблемы и решения : учеб. для магистров / под ред. А. З. Бобылевой. – М. :Юрайт, 2012. – 903 с.

УДК 330

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ

МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент

МОНГУШ ЛИАНА ОЛЕГОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация: В статье изучена сущность и значение цены, ценовой политики и выявлено, что ведение правильной ценовой политики позволяет благополучно решать все стратегические и тактические задачи.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, ценообразование, корпорация, конкурентоспособность, максимизация прибыли.

PRICING POLICY OF THE CORPORATION: ESSENCE AND METHODS OF FORMATION

Mongush Olga Nikolaevna,
Mongush Liana Olegovna

Abstract: In the article, the nature and significance of prices, pricing policies and found that maintaining the right pricing policy allows to successfully solve all strategic and tactical tasks.

Key words: price, pricing, pricing, Corporation, competitiveness, profit maximization.

Ценовая политика является одним из ключевых методов управления выручкой от реализации, который обеспечивает наиболее важные приоритеты производственного и научно-технического развития корпорации.

Ценовая политика корпорации представляет собой различные методики и принципы определения цен на производимые товары и осуществляемые услуги. Она формируется в рамках общей стратегии корпорации и включает в себя тактику и стратегию ценообразования. В первую очередь ценовая политика на установление цен, ориентируясь на рыночную конъюнктуру. Также стоит отметить, что именно ценовая политика является существенным инструментом конкурентной борьбы на рынке товаров и услуг [2, с. 107].

Цена представляет собой выражение стоимости товара в денежных средствах [4, с. 98].

До 1991 года в нашей стране преобладала система утверждаемых государством цен, которые отличались своей устойчивостью. Но в 1991 г. цены стали расти (последствия рыночных реформ) и приближаться по отдельным товарам к мировым.

Правильное определение цены позволяет корпорации:

1. Увеличить эффективность производства;
2. Повысить конкурентоспособность корпорации и ее услуг на рынке;
3. Овладеть большим сегментом рынка;
4. Повысить уровень устойчивости и стабильности деятельности компании на рынке [5, с. 88].

Ведение правильной ценовой политики позволяет благополучно решать все стратегические и

тактические задачи. Рассмотрим основные цели ценовой политики:

1. Для существования корпорации в дальнейшем. Существует четыре стадии жизненного цикла организации: зарождение, рост, зрелость и старость. В данном случае предприятие стремится как можно дольше сохранить свои позиции на рынке.

2. Краткосрочная максимизация прибыли. Краткосрочная максимизация прибыли является важным показателем того, что товар востребован на рынке, а производитель незамедлительно получает прибыль, а также может диверсифицировать. Для этого необходимо определить такую цену, которая не только бы покрывала расходы, но и приносила бы наибольшую прибыль.

3. Увеличение скорости оборота. Это означает, что продукт зарекомендовал себя. И пользуется спросом. Также это означает, что корпорация может и в долгосрочной перспективе обеспечить себе прибыль.

4. Максимальное увеличение сбыта. Предприятия, которые преследуют эту цель, считают, что увеличение сбыта приведет к снижению издержек единицы продукции и на этой основе — к увеличению прибыли [6, с. 70].



Рис. 1. Этапы процесса непосредственной разработки ценовой политики

При определении цен на продукцию предприятию необходимо учитывать следующие факторы:

- уровень потребительского спроса на продукцию;
- эластичность спроса, сложившегося на рынке на данную продукцию;
- возможную реакцию рынка на изменение производства конкретных товаров;
- мероприятия государственного регулирования цен (например, на продукцию монополистов) [9, с. 113].

Для выбора ценовой стратегии прибегают к таким мерам:

- оценки затрат на производство и сбыт продукции;
- уточнения финансовых целей предприятия;
- выбора потенциальных покупателей;
- определение маркетинговой стратегии;
- установление возможных конкурентов;
- проведение финансового анализа деятельности предприятия;
- осуществление сегментного анализа рынка;
- анализ конкуренции на конкретных сегментах рынка;
- оценка государственного регулирования в сфере ценообразования [1, с. 217].

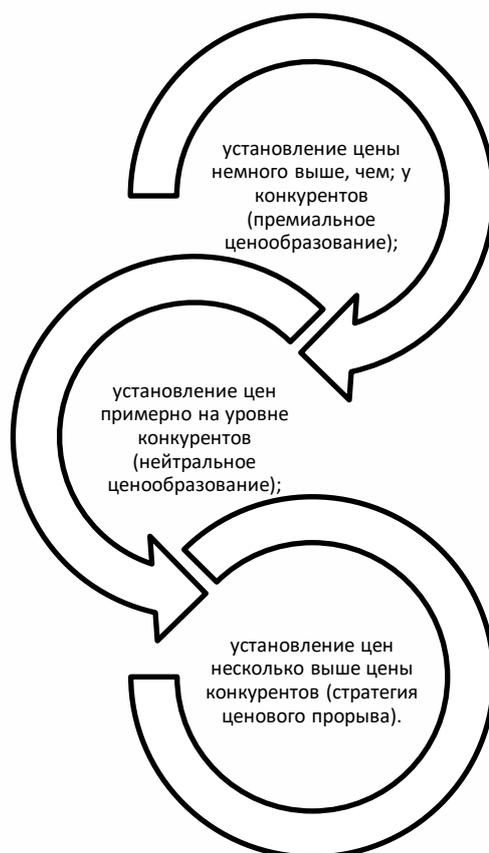


Рис. 2. Типы ценовых стратегий

Итак, ключевым фактором, обеспечивающим приоритеты экономического развития корпорации, является ценовая политика. Ценовая политика в корпорации формирует ее имидж, воздействует на финансовое состояние в целом.

Список литературы

1. Герасименко, В. В. Ценообразование / В.В. Герасименко. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 422 с.
2. Дерябин А. А. Система ценообразования и финансов, пути совершенствования: учебн. пособие / А. А. Дерябин. - М.: Политиздат, 2012. – 204 с.
3. Джон, Л. Дейли Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества / Джон Л. Дейли. - М.: Вильямс, 2016. - 304 с.
4. Клепик, М. С. Увеличение продаж без особых материальных затрат. Клиентинг без бюджета / М.С. Клепик. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 597 с.
5. Лабзунов, П. П. Управление ценами и затратами в современной экономике / П.П. Лабзунов. - М.: Книжный мир, 2017. - 288 с.
6. Липсиц, И. В. Коммерческое ценообразование / И.В. Липсиц. - М.: БЕК, 2015. - 368 с.
7. Окладников, Д. Е. Практическое ценообразование / Д.Е. Окладников. - М.: Ленанд, 2014. - 160 с.
8. Окорокова О. А. Управление рисками, риск-менеджмент в корпорации / О. А. Окорокова, Ю. С. Чубова // Экономика и социум. – 2014. – № 4-4 (13). – С. 190-193.
9. Салимжанов, И. К. Ценообразование. Учебник / И.К. Салимжанов. - Москва: Высшая школа, 2017. - 304 с.

УКД 33

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБУЧЕНИИ И РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ

КУЗНЕЦОВА ОКСАНА ВАСИЛЬЕВНА

Магистрант

Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС

Аннотация: статья посвящена современным тенденциям в организации профессионального развития персонала на государственной гражданской службе в России. Профессиональное развитие осуществляется путем получения обучения по дополнительным профессиональным программам, переподготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих.

Ключевые слова: государственная гражданская служба, профессиональное развитие персонала.

CURRENT TRENDS IN TRAINING AND DEVELOPMENT OF STAFF IN THE CIVIL SERVICE

Kuznetsova Oksana Vasil'evna

Abstract: the article is devoted to modern trends in the organization of professional development of personnel in the civil service in Russia. Professional development is carried out by obtaining training on additional professional programs, retraining and advanced training of civil servants.

Key words: state civil service, professional development of personnel.

Сегодня государственная служба является важнейшим атрибутом правового государства. Государственная служба – это социальный институт, призванный обеспечивать управленческие функции государства с помощью государственных органов. В свою очередь, полноценное и результативное государственное управление возможно лишь, когда сформирован высокопрофессиональный корпус государственных служащих, от уровня их профессиональной компетентности, знаний и подготовки к выполнению служебной деятельности, зависит качество и результаты в принятии управленческих решений.

Государственная гражданская служба субъекта РФ – это профессиональная служебная деятельность граждан на должностях государственной гражданской службы субъекта РФ по обеспечению исполнения полномочий субъекта РФ, а также полномочий государственных органов субъекта РФ и лиц, замещающих государственные должности субъекта РФ [1, с. 2].

В соответствии с законодательством развитие государственной гражданской службы субъектов РФ обеспечивается программами развития гражданской службы субъектов РФ [2, с. 2].

В современных условиях главной тенденцией профессионального развития являются кадровые технологии, связанные с профессиональной подготовкой, переподготовкой, повышением квалификации государственных гражданских служащих. По этой причине государственного гражданского служащего нужно четко сориентировать на развитие ключевых компетенций, необходимых для перспективы дальнейшего профессионального роста. Со своей стороны, кадровые службы органов государственного управления, должны создавать практические возможности для повышения эффективности данного процесса, обеспечивая обучение и профессиональное развитие, формирование кадрового резерва,

оценочные процедуры и т.д.

Следовательно, проблема профессионального развития служащих является по сути одной из ключевых в системе государственной гражданской службы.

Итак, целью профессионального развития государственных гражданских служащих следует считать внедрение современных подходов к обеспечению непрерывного повышения профессионализма и компетентности служащих, обеспечивающих реализацию государственной политики во всех сферах деятельности.

Из поставленной цели обучения и развития персонала в государственной гражданской службе вытекают дальнейшие задачи:

- 1) сформировать потребности государственных гражданских служащих в постоянном профессиональном развитии и обновлении знаний [3, с. 2];
- 2) усовершенствовать действующую систему дополнительного профессионального образования государственных гражданских служащих;
- 3) разработать систему планирования и развития профессиональной карьеры государственных гражданских служащих на основе комплексной оценки их знаний, умений и навыков, в том числе с учетом итогов обучения, мотивации и профессионального развития;
- 4) изучить механизмы мотивации государственных гражданских служащих к профессиональному развитию, повышающему уровень их компетенции и обеспечивающему должностной рост;
- 5) подготовить механизмы профессионального развития государственных гражданских служащих, которые включены в кадровый резерв, или подлежат ротации;
- 6) внедрить механизмы аккредитации дополнительных профессиональных программ профессиональной переподготовки.

Под профессиональным развитием государственных гражданских служащих следует понимать сознательную деятельность, которая позволяет сохранять и приумножать качество навыков, умений, квалификационных характеристик, личностных черт, базы полезных знаний для движения по карьерной лестнице, увеличения заработка или даже просто для самоутверждения.

В соответствии с нормативными правовыми актами РФ развитие государственной гражданской службы субъектов РФ обеспечивается программами развития гражданской службы субъектов РФ [4, с. 3].

Совершенствование эффективности деятельности аппаратов государственных органов субъектов РФ и профессиональной служебной деятельности гражданских служащих, в рамках соответствующих программ развития гражданской службы, может проводиться по средствам проведения экспериментов, применение которых направлено на использование новых подходов к организации государственной гражданской службы.

Обучение государственных гражданских служащих это процесс получения дополнительного профессионального образования, так как законодательно закреплено, что для замещения должности государственной гражданской службы требуется соответствие квалификационным требованиям, а именно: наличие профессионального образования, стажа гражданской службы или работы по специальности и направлению подготовки, знаниям и умениям, необходимым для исполнения должностных обязанностей. Поэтому в целях повышения эффективности дополнительного профессионального образования, а также обеспечения единства требований к дополнительному профессиональному образованию государственных гражданских служащих, Министерство труда и социальной защиты РФ рекомендует ежегодно организовывать обучение по дополнительным профессиональным программам, тематика которых соответствует направлениям, включенным в Перечень приоритетных направлений на соответствующий год.

Приоритетными направлениями дополнительного профессионального образования федеральных государственных гражданских служащих на 2017 год, сформированные Минтрудом России и согласованные с Администрацией Президента РФ [5, с. 4], являются:

- 1) развитие системы государственной службы Российской Федерации, включая вопросы, связанные с внедрением на государственной службе современных кадровых, информационных и управленческих технологий;
- 2) государственная политика в области противодействия коррупции;
- 3) государственная бюджетная политика;
- 4) государственная внешняя политика, включая вопросы интеграции Российской Федерации в международные экономические отношения;
- 5) государственная политика в области обеспечения национальной безопасности;
- 6) государственная политика в области социально-экономического развития Российской Федерации, включая вопросы социальной поддержки инвалидов;
- 7) повышение эффективности предоставления федеральными органами исполнительной власти государственных услуг;
- 8) повышение эффективности осуществления федеральными органами исполнительной власти возложенных на них функций контроля;
- 9) государственная конкурентная политика;
- 10) государственная демографическая политика;
- 11) внедрение информационных технологий в государственное управление, включая вопросы информационной безопасности;
- 12) государственная политика в области обеспечения доступа к информации о деятельности государственных органов и открытых данных;
- 13) государственная политика в области проектной деятельности.

В данный момент осуществляется подготовка Перечня направлений дополнительного профессионального образования государственных гражданских служащих на 2018 год.

В Саратовской области государственный заказ на дополнительное профессиональное образование государственных гражданских служащих области формируется с учетом программ органов государственной власти области [6, с. 5].

В целях повышения профессионализма государственных гражданских служащих Саратовской области, на основании Устава Саратовской области, дополнительное профессиональное образование гражданских служащих включает в себя профессиональную переподготовку и повышение квалификации [7, с. 5], и осуществляется за счет областного бюджета на соответствующий финансовый год.

Профессиональная переподготовка и повышение квалификации гражданских служащих может осуществляться с применением дистанционных образовательных технологий, по результатам прохождения обучения служащий получает подтверждающий документ установленного образца. Профессиональные программы развития государственных гражданских служащих могут реализовываться полностью или частично также в форме стажировки.

В соответствии с Постановлением Губернатора Саратовской области получение дополнительного профессионального обучения может осуществляться как на территории РФ, так и за ее пределами.

Основания для направления гражданского служащего на обучение по дополнительной профессиональной программе в Саратовской области определены региональными нормативными правовыми актами. Основаниями являются:

- а) назначение гражданского служащего в порядке должностного роста на иную должность гражданской службы на конкурсной основе;
- б) включение гражданского служащего в кадровый резерв для замещения должности гражданской службы на конкурсной основе;
- в) решение аттестационной комиссии о соответствии гражданского служащего замещаемой должности гражданской службы при условии успешного освоения им дополнительной профессиональной программы;
- г) назначение гражданского служащего на иную должность гражданской службы в соответствии с пунктом 2 части 1 статьи 31 ФЗ от 27.07.2004 №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» при сокращении должностей гражданской службы или упразднении государствен-

ного органа.

Повышение квалификации гражданского служащего осуществляется по мере необходимости, которая определяется представителем нанимателя, но согласно действующему законодательству повышение квалификации служащих обязан проходить не реже одного раза в три года.

К основаниям для направления гражданского служащего на повышение квалификации относятся: истечение испытательного срока или шести месяцев после поступления на гражданскую службу гражданского служащего, впервые принятого на должность гражданской службы;

наступление очередного срока повышения квалификации;

назначение гражданского служащего в порядке должностного роста на должность гражданской службы иной группы в пределах одной категории должностей гражданской службы на конкурсной основе;

включение гражданского служащего в кадровый резерв для замещения должности гражданской службы на конкурсной основе;

решение аттестационной комиссии о соответствии гражданского служащего замещаемой должности гражданской службы при условии успешного освоения им образовательной программы;

основание, предусмотренное федеральным и областным законодательством, для обучения гражданского служащего по отдельным направлениям дополнительного профессионального образования.

Таким образом, основные направления профессионального развития персонала на государственной гражданской службе четко регламентированы законодательством РФ. Однако необходимо сформировать высокопрофессиональные кадровые службы, которые могли бы своевременно обеспечивать грамотное решение поставленных задач по профессиональному развитию персонала в органах власти.

Список литературы

[1, с. 2] Ч. 3 ст. 5 Федерального закона от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О системе государственной службы Российской Федерации» // РГ. № 104. 31.05.2003;

[2, с. 2] Ч. 1 ст. 66 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.08.2016) // Российская газета, № 162, 31.07.2004;

[3, с. 2] Макарова Г.В. Профессиональное развитие гражданских служащих как фактор эффективного государственного управления // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3. С. 64-66;

[4, с. 3] Ч. 1 ст. 66 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.08.2016) // Российская газета, № 162, 31.07.2004;

[5, с. 4] Постановление Правительства РФ от 17.04.2008 № 284 (ред. от 15.03.2016) «О реализации функций по организации формирования и исполнения государственного заказа на дополнительное профессиональное образование федеральных государственных гражданских служащих» // СЗ РФ. 21.04.2008. № 16. Ст. 1709

[6, с. 5] Постановлением Правительства Саратовской области от 05.03.2005 (ред. от 23.11.2016) №78-П «Об утверждении положения о государственном заказе Саратовской области на дополнительное профессиональное образование государственных гражданских служащих Саратовской области, включая его объем и структуру»

[7, с. 5] Постановление Губернатора Саратовской области от 27.01.2009 (ред. от 11.05.2016) «О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих Саратовской области»

УДК 330

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ЛИКВИДНОСТИ АКТИВОВ

КИРИЛЛОВ НИКИТА ОЛЕГОВИЧ,
ЦИРКЕЛЬ ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В работе с использованием автоматизированного программного комплекса осуществлен оптимизационный анализ эффективности деятельности коммерческого банка по показателю ликвидности его активов, при варьировании ряда ключевых характеристик указанной деятельности.

Ключевые слова: Банк, оптимизационная модель, экономическая оценка эффективности, автоматизированный анализ деятельности.

AUTOMATED EVALUATION OF COMMERCIAL BANK'S LIQUIDITY RATIO ASSETS

Kirillov Nikita Olegovich,
Tsirkel Tatyana Alexandrovna

Abstract: In the work with the use of an automated software system, an optimization analysis of the efficiency of the commercial Bank's activity in terms of liquidity of its assets, with a variety of key characteristics of the said activity, is carried out.

Key words: Bank, optimization model, economic efficiency evaluation, automated activity analysis.

В настоящее время банки являются неотъемлемой составляющей экономики в целом, и ее финансовой сферы, в частности. Они всегда создавали основу рыночных отношений, благодаря которым функционирует экономика любого государства. Коммерческий банк, как финансовая организация, является регулятором движения всех денежных потоков. Благодаря этому происходит перелив капитала в такие отрасли хозяйственной жизни страны, где отдача будет максимальной от вложений, что способствует наиболее рациональному использованию финансовых ресурсов общества.

Финансовая сфера государства является сложной системой, описание деятельности и извлечение объективных знаний о которой невозможно без применения методов математического моделирования и автоматизированной обработки информации, описываемой математическими моделями.

В данной работе для анализа такого важного показателя деятельности банка, как ликвидность его активов, используется оптимизационная математическая модель, рассмотренная в работе [1], и автоматизирующий расчеты по ней программный комплекс [2]. Проведем серию вычислительных экспериментов со следующими значениями входных параметров модели [1] (таблица 1).

Таблица 1

Входные параметры математической модели банка

Наименование параметра проекта	Эксперимент №1	Эксперимент №2	Эксперимент №3
Ставка доходов на капитал	Варьируется: 0; 0,02; 0,05; 0,1	0,02	0,02
Норма ликвидности	0,5	0,5	0,5
Норма обязательного резервирования	0,2	0,2	0,2
Ставка доходов ликвидности активов	0,16	0,16	0,16
Ставка кредита	0,25	Варьируется: 0,2; 0,25; 0,3	0,25
Ставка депозита до востребования	0,16	0,16	0,16
Ставка депозита срочного	0	0	0
Собственный капитал банка	100	100	100
Максимальная сумма кредитов	500	500	Варьируется: 100; 500; 1000
Максимальная сумма депозитов	1000	1000	1000
Ставка страховых взносов	0,15	0,15	0,15
Доля вкладов физлиц в общей сумме пассивов	0,1	0,1	0,1
Стоимость обслуживания единицы ликвидности активов	0	0	0
Стоимость обслуживания единицы кредитов	0,02	0,02	0,02
Стоимость обслуживания единицы депозитов до востребования	0,02	0,02	0,02
Стоимость обслуживания единицы депозитов срочных	0,02	0,02	0,02
Горизонт планирования	5	5	5
Ставка дисконтирования	0,1	0,1	0,1

В результате проведенных с помощью пакета [2] расчетов были получены графики зависимостей прибыли банка от показателя нормы ликвидности, при варьировании различных параметров проекта развития банка: рисунок 1 – от ставки доходов на капитал; рисунок 2 – от ставки кредита; рисунок 3 – от максимальной суммы кредитов.

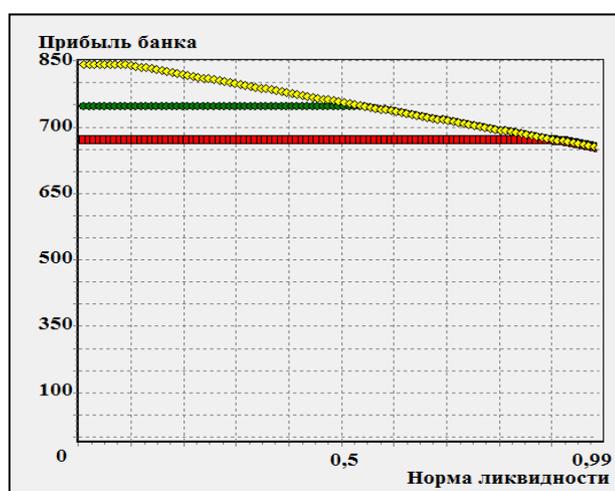


Рис. 1. Зависимости прибыли банка (графики от нижнего к верхнему) от показателя нормы ликвидности, при возрастании ставки доходов на капитал (таблица 1)

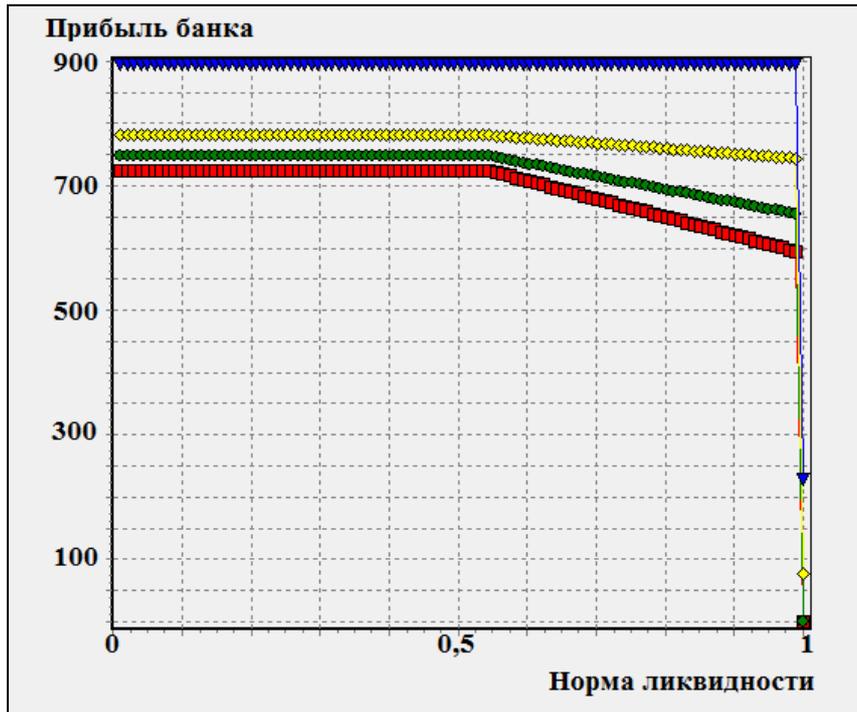


Рис. 2. Зависимости прибыли банка (графики от нижнего к верхнему) от показателя нормы ликвидности, при варьировании ставки кредита (таблица 1)

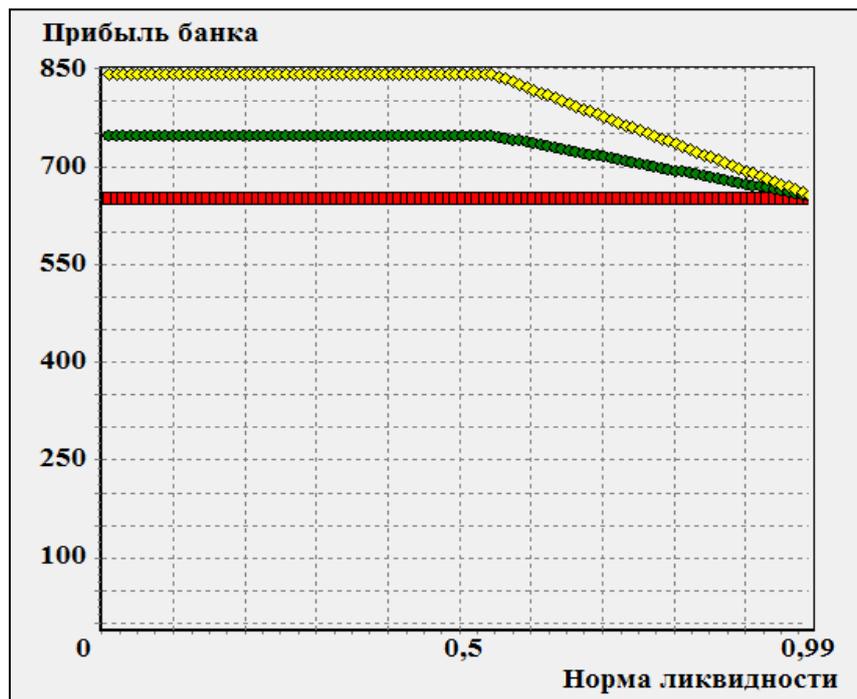


Рис. 3. Зависимости прибыли банка (графики от нижнего к верхнему) от показателя нормы ликвидности, при варьировании максимальной суммы кредитов (таблица 1)

Анализ приведенных графиков может позволить лицу, принимающему инвестиционные решения, находить пороговые значения анализируемых параметров, при которых происходят качественные изменения в указанных зависимостях, что позволяет ему принимать рациональные решения по выбору ключевых характеристик функционирования банка.

Список литературы

1. Медведев А.В., Иванченко П.Ю. Оптимизационная модель стратегического планирования деятельности коммерческого банка // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 10-3. – С.512-513.
2. Медведев А.В. Система поддержки принятия решений при управлении региональным экономическим развитием на основе решения линейной задачи математического программирования / А.В. Медведев, П.Н. Победаш, А.В. Смольянинов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – №12.– С.110-115.

УДК 330

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ЧУДНЫХ ЛЮДМИЛА ОЛЕГОВНА,
СОЛЯНИКОВА ЯНА ОЛЕГОВНА

Студенты

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: В данной статье подробно рассматриваются основные этапы и методы проведения сравнительного анализа экономической безопасности хозяйствующего субъекта, анализируются ключевые цели экономической безопасности предприятия, также представлены другие существующие малоизвестные методы оценки уровня экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: Этапы, экономическая безопасность, методы, опасность, анализ, классификация.

THE MAIN STAGES AND METHODS OF COMPARATIVE ANALYSIS OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY

Chudnykh Lyudmila Olegovna,
Solyanikova Yana Olegovna

Abstract: This article discusses in detail the main stages and methods of comparative analysis of economic security of an economic entity, analyzes the key objectives of economic security of the enterprise, as well as other existing little-known methods of assessing the level of economic security of the enterprise.

Key words: Stages, economic security, methods, risk, analysis, classification.

Важные этапы изучения экономической безопасности — теоретический комплексный анализ, проблемно ориентированное описание и эмпирический системный анализ.

Целями каждого этапа являются: конкретизирование объекта и цели исследования выявление проблемных ситуаций, оптимизация, оценка мероприятий по перераспределению и снижению риска, поиск закономерности устранения и предупреждения проблем в сфере экономической безопасности предприятия [7, с. 5].

Под риском здесь следует понимать вероятность неудачного исхода либо возникновения негативной ситуации, какой либо деятельности. Подчеркнем разницу между риском, конкретизирующим его возможность, содержание, тяжесть проявления и угрозой, указывающей только на потенциальную вероятность причинения ущерба. Точно также как и между системной безопасностью, утрачивающей собственные значительные свойства при каждом делении, и многочисленными угрозами, допускающими подобное подразделение.

Для измерения риска причинения политического, нравственного, социального экономического и иного ущерба в совокупном случае обязаны, применяться денежные единицы, которые между собой легко конвертируются. Присутствие заранее оговоренных размерах ущерба риск его наступления мо-

жет измеряться априорной возможностью или частотой наступления определенных нежелательных событий [4, с.260].

Безусловно, что основные усилия в исследовании экономической безопасности организации обязаны быть сосредоточены на моделировании, в то время как натурное экспериментирование и статистическое исследование обязано использоваться соответственно лишь для получения исходных данных и контроля полученных с его помощью результатов.

Целесообразно комплексно использовать следующие модели:

— дескриптивные - создание системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в разных аналитических разрезах, горизонтальный и вертикальный анализ отчетности, пространственный или сравнительный анализ, факторный анализ, концепция аналитических коэффициентов;

— ситуационные - с целью изучения явлений и действий, наиболее значительно оказывающих влияние на обеспечение и дестабилизацию экономической безопасности предприятия, нанесение ущерба экономических интересов организации, с целью выявления условий возникновения и реализации конкретных угроз и вызовов экономической безопасности;

— нормативные - модель, демонстрирующая ожидаемое состояние системы. Сформировав цель (состояние системы), контролируя динамику показателей, возможно, преднамеренно управлять движением к намеченной цели [3, с.2-14].

Существует ряд методов оценки уровня экономической безопасности предприятия. Таким образом, например, в экономической литературе предпринимались попытки количественной оценки уровня экономической безопасности предприятия [5, с.123-129].

Что в свою очередь, привело к возникновению подобных подходов как:

1. Индикативный метод - это процесс развития системы параметров (индикаторов), характеризующих положение хозяйствующего субъекта и мер влияния на него. Разработка индикативного плана обязана начинаться с оценки имеющихся ресурсов и формулирования целей развития предприятия на перспективу, которые могут быть задействованы с целью осуществления данных целей [1, с.256].

При данном методе оценки, показатели обязаны отражать специфику и требования деятельности организации. К таким относятся:

— производственные: реальный уровень загрузки производственных мощностей, стабильность производственного процесса, динамика производства, удельный вес производства в ВВП, темп обновления основных производственных фондов, возрастная структура и технологический ракурс парка машин и оборудования и оценка конкурентоспособности продукции;

— финансовые: необходимый и фактический объём инвестиций, объём «портфеля» заказов, уровень рентабельности производства, уровень инвестиционной активности, просроченная задолженность, капиталоемкость производства;

— социальные: степень задолженности по зарплате, уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности либо экономике в целом, структура кадрового потенциала и утрата рабочего времени.

2. Ресурсно-функциональный метод, который заключается в том что, предприятие разрабатывает разнообразные мероприятия по защите от угроз и по каждому оценивает экономический результат. На основе данного метода уровень экономической безопасности предлагается оценивать на основе совокупного критерия посредством суммирования и взвешивания отдельных функциональных критериев, характеризующих с помощью сравнения вероятной величины ущерба, который способен причинить предприятию и эффективности мероприятий по предотвращению подобного вреда. [8, с.544].

Ключевые цели экономической безопасности предприятия:

- независимость, финансовая стабильность предприятия и эффективность его работы;
- независимости технических ресурсов и значительной конкурентоспособности предприятия;
- интеллектуального потенциала персонала организации и его значительного уровня квалификации;
- правовой обеспеченности различных направлений деятельности компании;
- значительной эффективности менеджмента предприятия и подходящей организации его структуры;

– максимально низкого воздействия компании на окружающую среду, его экономичности и экологичности ресурсных расходов;

– максимально вероятного уровня безопасности предприятия, его имущества, работников, коммерческих интересов и капитала [10, с.250].

Существуют и прочие малоизвестные методы оценки уровня экономической безопасности предприятия:

1. Метод, базирующийся в отражении условий и принципов программно-целевого формирования и управления, который заключается в интегрировании совокупности показателей, характеризующих экономическую безопасность организации. Подход отличается наиболее сложной структурой проводимой работы, с применением математических методов. Недостатком подобного расклада считается, значительная степень достоверности в исследовательской области, однако на практике он затруднителен [2, с.436].

2. Метод, который основным критерием анализирует получаемую чистую прибыль предприятия от взаимодействия с субъектами. При этом методе невозможно отметить то что организация пребывает в экономической безопасности, если несет убытки, либо не получает прибыли. В этом случае необходимо сосредоточить внимание на реально существующую угрозу банкротства. Таким образом, данный метод так же не подходит для оценки уровня экономической безопасности предприятия на практике [6, с.69].

Подводя итоги можно сделать вывод, что обеспечение высокого уровня экономической безопасности предприятия, содействует процветанию организаций, посредством уменьшения и избегания угроз экономической безопасности. Расходы на обеспечение экономической безопасности значительно меньше, чем вероятные расходы, связанные с рисками [9, с.67-71].

В настоящее время есть потребность совершенствовать принципиально новые, адаптированные под современные реалии подходы к обеспечению экономической безопасности предприятия.

Список литературы

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 256 с.
2. Грузинов В.П., Грабов В.Д. Экономика предприятия. – Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 436 с.
3. Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой Стратегии экономической безопасности / Н.П.Гусаков, И.В.Андропова // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 5. – С.2-14.
4. Лопарева А.М. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие. – М.: Форум, 2015. – 260 с.
5. Корнилов М. О. Сущности экономической безопасности // Пробл. теории и практики управл. – 2015. – № 8. – С.123-129.
6. Наговицина Л.П., Ширяева Т.Ю., Сорокина Л.А. Факторы успеха и конкурентоспособность организации // Вестник БУКЭП, выпуск 1(62) 2017г. с. 69.
7. Раевский Г.А. Система экономической безопасности предприятия // Журнал «Частный сыск, охрана, безопасность». – 2014. – №2. – С. 5-11.
8. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник. - М.: Дашков и К, 2016. – 544 с.
9. Устинова Л.Н. Экономическая безопасность предприятия: анализ, структура, модель // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 45. – С.67-71.
10. Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Современный методический подход к диагностике стратегического позиционирования предприятия//Вестник БУКЭП. – 2013. – № 4(48). – С.250.

УДК 330.322.1:658.14

ПОИСК ФИНАНСОВ И ИНВЕСТИЦИЙ МОЛОДЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БИЗНЕС ПРОЕКТОВ

ЦВЕТОВ ВЯЧЕСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»

Аннотация: В статье рассмотрены основные этапы привлечения инвестиционных средств для молодых предпринимателей. Автором предложен список возможных площадок, способов и вариантов для привлечения финансирования и инвесторов для малых предприятий и стартап проектов

Ключевые слова: малое предпринимательство, инвесторы, стартап проекты, финансирование

SEARCH OF FINANCE AND INVESTMENT BY YOUNG ENTREPRENEURS FOR BUSINESS PROJECTS IMPLEMENTATION

Tsvetkov Viacheslav Alekseevich

Abstract: The article considers the main stages of attracting investment funds for young entrepreneurs. The author offers a list of possible sites, ways and options for attracting funding and investors for small businesses and start-up projects

Keywords: small business, investors, start-up projects, financing

Сегодня в современном мире одним из важнейших вопросов для любой организации является привлечение инвестиций и финансирования. Особенно остро этот вопрос стоит для малых организаций, так как на первоначальном этапе не у многих руководителей, учредителей фирм имеется достаточно средств для открытия бизнеса. Следовательно, финансирование должно привлекаться со стороны, из вне.

На данный момент для малого бизнеса существует большое количество вариантов и способов привлечения инвестиций в свои проекты. Однако не многие предприниматели имеют понимание и представление о том, где и как они могут найти инвесторов и инвестиции для своего бизнеса. В данной статье мы рассмотрим некоторые из них.

Первым и наиболее распространенным вариантом привлечения инвестиции является классическая форма привлечения инвестиций – «3F-Friends,Family,Fools», что в переводе с английского означает «Друзья, Семья, Дураки».[1, с. 215] Более 50-60% инвестиции приходятся на эту категорию. Как известно близкие люди молодого предпринимателя практически всегда готовы инвестировать в его проекты. Дураки («наивные») - особая категория инвесторов, которые в основном вкладывают свои средства, не разобравшись в выгоды и всех плюсах проекта. Однако некоторые из таких инвесторов обладают определенной долей везения, и часто их вложения окупаются сполна. Также первоначальный капитал для своего бизнеса можно найти у своих друзей. Это конечно не будут миллионы, но для первоначального этапа развития бизнеса вполне можно воспользоваться таким вариантом.

Вторым способом поиска инвестиций является сотрудничество с предприятиями смежного про-

филя. Очень часто крупные предприятия хотят расширить свой бизнес, однако им либо не хватает времени, чтобы заниматься развитием таких проектов, либо нет возможности создать что-то новое. В таких случаях молодые предприниматели могут попытаться предложить свои идеи таким компаниям. Те в свою очередь, финансируя молодых предпринимателей, заключают с ними соглашения, на основе которого в дальнейшем будет осуществляться сотрудничество между компанией и молодым предпринимателем.[2]

Еще одним вариантом поиска финансирования для молодых предпринимателей является «Бизнес-инкубатор». Работает этот способ следующим образом. Обладателям идеи предоставляется в аренду на особых условиях помещение, бесплатно предоставляются услуги юриста, бухгалтера и консультационные услуги. Однако у некоторых «Бизнес-инкубаторов» есть специальные условия для предпринимателей при предоставлении им рабочего пространства. Например, в некоторых из них предприниматель должен официально устроить в свои штат двух работников и платить за них налоги.

Многие молодые предприниматели пытаются привлечь инвестиции для своего проекта при помощи бизнес-ангелов. Бизнес-ангелы – это частные инвесторы, обладающие средствами на развитие перспективных проектов.[3, с. 95] Данный способ привлечения инвестиций имеет свои плюсы:

1) Инвестиции бизнес-ангелов дает фирме свободные средства со стороны и не влияет на баланс фирмы;

2) При привлечении бизнес-ангелов молодой предприниматель может получить бесценный опыт от своего инвестора.

Однако у такого способа привлечения инвестиции есть и минусы. Например, по статистике лишь один проект из ста получит поддержку, а всего лишь каждый десятый предприниматель получит возможность лично встретиться с бизнес-ангелом. Сейчас в странах Европы существует практика по накоплению базы проектов и перспективных молодых предпринимателей. Создаются специальные клубы инвесторов, для которых отбираются наиболее перспективные проекты, которые впоследствии получают финансовую поддержку.

Еще одним способом поиска инвестиций является венчурный фонд. Венчурный фонд оценивает бизнес идею, инвестирует в нее если она является привлекательной, и получает определенную долю в компании. После того как компания начинает приносить доход венчурный капиталист обычно продает свою долю в компании по выгодной цене. Главной отличительной чертой венчурного капиталиста является то, что он стремится продать свою долю в компании по выгодной цене. Если на изначальном этапе он не увидит такой выгоды, то он не будет инвестировать в бизнес проект.[4, с. 220]

Самым доступным и наименее затратным способом является краудфандинг – сбор средств при помощи толпы. Для получения инвестиций молодой предприниматель выставляет свой проект на краудфандинговой платформе, на которой каждый пользователь может внести определенную сумму для развития этого проекта. Обычно существуют две формы краудфандинга:

1) All or nothing («Все или ничего»). Предприниматель выставляет проект на платформу и указывает сумму, которую ему нужно собрать. Если данная сумма не набирается в полном размере, то предприниматель ничего не получает.[5, с. 156]

2) Второй способ предусматривает выставление на платформу своего проекта на определенное время. После окончания срока предприниматель забирает собранные деньги.[5, с. 161]

От выбранного способа зависит стоимость, которую вы заплатите за выставление своего объявления на данной платформе.

Молодые предприниматели также могут получить деньги для развития своего бизнес проекта в коммерческом банке. Банк – не лучший партнер для молодого предпринимателя, у которого есть голый бизнес план проекта, ведь для такого предпринимателя будет очень тяжело получить одобрение заявки на кредит. Однако, если все таки вы получили согласие от банка на кредит, такой вариант является выгодным для начального этапа развития бизнеса. Банк выдаст кредит примерно под 15-20%, тогда как любой инвестор при вложении инвестиции, ищет выгоду и возврат вложенных денег с 30% выгодой минимум. Еще одним плюсом взаимодействия с коммерческим банком, является то, что процентные платежи снижают облагаемый налогами доход.

В данной статье мы рассмотрели лишь небольшую часть способов получения финансовой поддержки для молодых предпринимателей. Существует много других вариантов получения финансирования. Однако приведенные примеры, по моему мнению, являются наиболее осуществимыми и успешными для начинающих бизнесменов. Главной целью любого бизнес проекта должно быть получение прибыли. Для получения финансирования вы должны показать потенциальному инвестору выгоду своего проекта, показать ему то, что он получит больше, чем вложит. Именно на этой идее должен основываться молодой предприниматель при поиске инвесторов и инвестиций для своего бизнеса.

Список литературы

1. Палмер С. Пришел, увидел, убедил // Манн, Иванов и Фербер. 2008, 304 с.
2. Vesti.ru
3. Экланд С. Ангелы, драконы и стервятники // Манн, Иванов и Фербер. 2011, 275 с.
4. Фелд Б. Привлечение инвестиций в старт-апп: как договориться с инвестором об условиях финансирования // Манн, Иванов и Фербер. 2013, 281 с.
5. Лиленко-Карелина И. Краудфандинг. Как найти деньги для вашей идеи // Live Book. 2018, 350 с.

УДК 331

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ И В РЕГИОНАХ

САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНАк.э.н, доцент, профессор кафедры «Экономика и финансы»,
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»,**БАРАНОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА,**

Бакалавр, кафедра «Экономика и финансы»,

Специальность –финансовый менеджмент

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация:Статья посвящена анализу одной из актуальных социально-экономических проблем России – безработице. Представлены тенденции в развитии безработицы в регионах РФ, детально изучена ситуация в сфере занятости Пензенской области. Проанализированы предложения рынка труда в Пензе, выявлены актуальные и востребованные профессии.

Ключевые слова: Экономика, рынок труда, безработица, служба занятости, трудоустройство.

MODERN TRENDS OF UNEMPLOYMENT IN RUSSIA AND IN THE REGIONS

**Savinova Olga Victorovna,
Baranova Ekaterina Evgenyevna**

Annotation:The article is devoted to the analysis of one of the urgent social and economic problems of Russia - unemployment. Tendencies in the development of unemployment in the regions of the Russian Federation are presented, the situation in the sphere of employment of the Penza region has been studied in detail. The proposals of the labor market in Penza are analyzed, current and popular professions are revealed.

Keywords: economy, labor market, unemployment, employment service, employment.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активное население) не занята в производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. [1]. Развитие экономики страны характеризуется тем, насколько эффективно используются имеющиеся ресурсы и, прежде всего, рабочая сила. Поддержание занятости – важнейшая цель экономической политики. Рыночной экономике присущ определенный уровень безработицы, хотя количество безработных колеблется из года в год. [2]

По данным официальной статистики в Российской Федерации в октябре 2017 года численность рабочей силы среди населения в возрасте 15 лет и старше составила 76,4 млн. человек, или 52% от общей численности населения страны. В их числе 72,5 млн. человек были заняты в экономике и 3,9 млн. человек - безработного населения с применением критериев МОТ (Международная организации труда) . Уровень занятости населения в возрасте 15 лет и старше сложился в размере 59,8%. Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности рабочей силы) в октябре 2017г. составил 5,1% .

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 5,5 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце октября 2017г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 707 тыс. человек, что на 3,4% меньше по сравнению с сентябрем 2017г. и на 15,1% – по сравнению с октябрем 2016 года.

Среди безработных доля женщин в октябре 2017 году составила 47,1%, городских жителей – 64,4%, молодежи до 25 лет – 23,5%, лиц, не имеющих опыта трудовой деятельности – 24,9%. Уровень безработицы среди сельских жителей (7,7%) превышает уровень безработицы среди городских жителей (4,3%). В октябре 2017 года это превышение составило 1,8 раза.

В октябре 2017 года среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 16,2%, а в связи с увольнением по собственному желанию – 25,5% (в октябре 2016г., соответственно, 19,0% и 26,4%). [3]

Уровень безработицы в разных федеральных округах варьируется. Самый низкий уровень отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий – в Северо-Кавказском федеральном округе. На рис. 1 представлен уровень безработицы по федеральным округам за октябрь 2016- октябрь 2017.

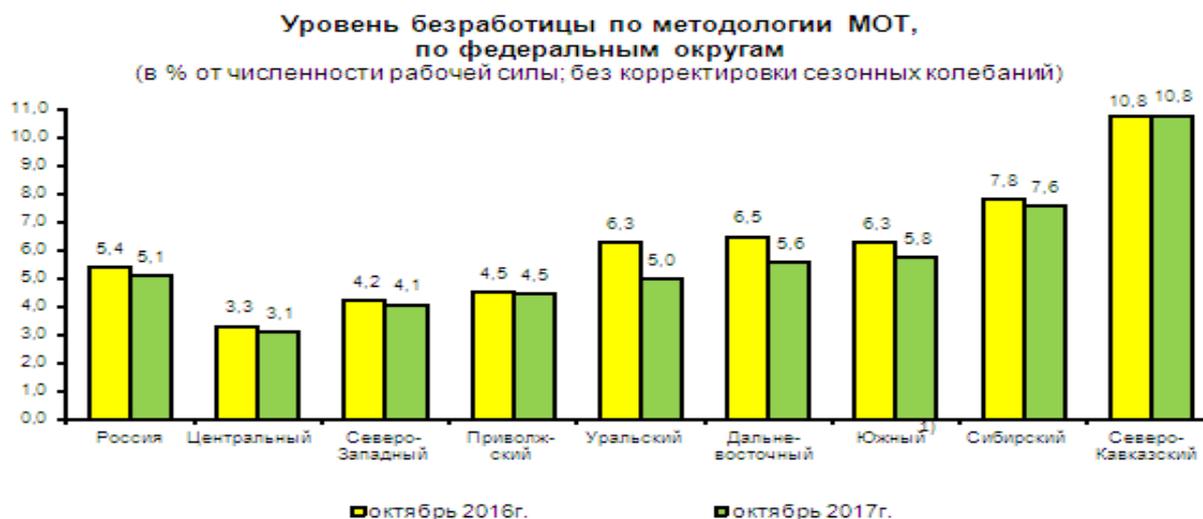


Рис. 1. Уровень безработицы по федеральным округам за октябрь 2016- октябрь 2017

Рассмотрим тенденцию уровня безработицы в регионе на примере Пензенской области. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области, к концу декабря 2016 года численность экономически активного населения составила 708,6 тыс. человек. Из них 675,9 тыс. были заняты в экономике и 32,7 тыс. не имели занятия. В соответствии с рекомендациями Международной организации труда (МОТ) они квалифицировались как безработные.

Уровень безработицы в Пензенской области составил 4,6% от экономически активного населения региона. При этом такой же показатель отмечался в Приволжском федеральном округе, а вот в целом по России он оказался выше — 5,3%.

За минувший год численность безработных, состоящих на учете в службе занятости Пензенской области, увеличилась на 4% и на 1 января 2017 года составила 5 тыс. 991 человек. Уровень регистрируемой безработицы соответствовал 0,84% от численности экономически активного населения региона. Для сравнения: в ПФО — 0,9%, по России — 1,1%. В период с января по декабрь 2016 года доля безработных граждан, уволенных в связи с высвобождением, составила 15%. Доля же решивших уволиться по собственному желанию оказалась более чем в два раза больше — 38,8%.

На 1 января 2017 года в службу занятости Пензенской области предприятиями и организациями всех форм собственности было заявлено 9 тыс. 185 свободных рабочих мест, из них почти 5 тыс. — по

рабочим профессиям. Согласно официальным данным, напряженность на рынке труда составила 0,78 человека на одно свободное рабочее место. В округе и России этот показатель одинаковый — 0,7 человека.

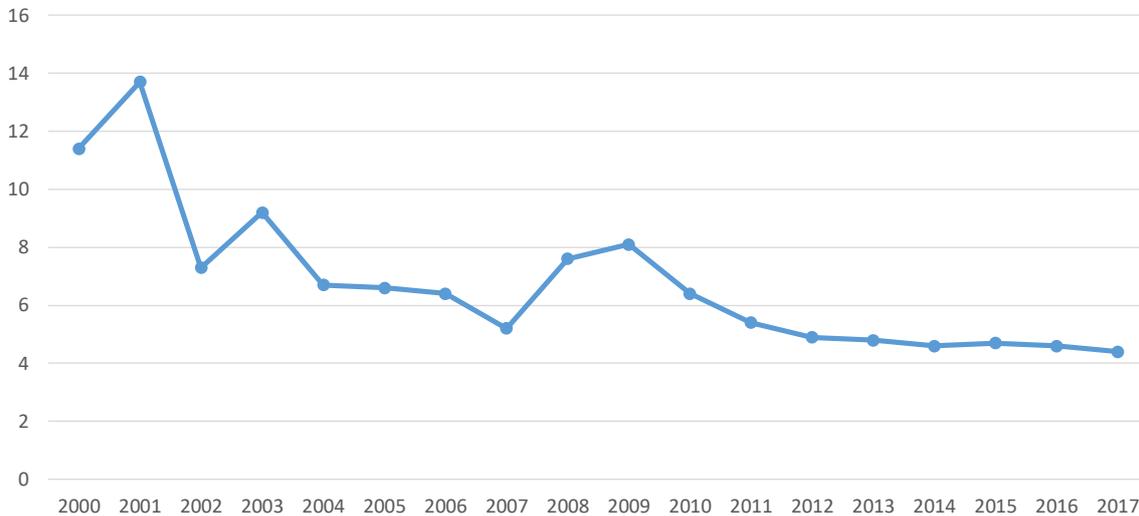


Рис. 2. Динамика уровня безработицы в Пензенской области за 2000-2017 год, %

В соответствии с мероприятиями государственной программы «Содействие занятости населения в Пензенской области» в 2016 году госуслуги получили более 92 тыс. человек, свыше 36,5 тыс. — обратились за содействием в поиске работы, почти 27,5 тыс. — трудоустроены.

Эксперты утверждают, что граница 2016–2017 годов ознаменована тенденцией медленного, но устойчивого роста спроса на рынке труда Пензенской области. На начало года около 1,5 тыс. мест предлагалось в производственной сфере: потребность в рабочих, инженерных специалистах на предприятиях региона остается на высоком уровне. Более 18% вакансий принадлежит сегменту оптовой и розничной торговли. В результативных менеджерах по продажам и продавцах-консультантах нуждаются подразделения федеральных и локальных торговых компаний.

Сфера IT продолжает активно расширяться на рынке труда. Почти 6% вакансий региона, по данным сайта по трудоустройству, представлено предложениями о работе для программистов различных специализаций, веб-дизайнеров, профессионалов по обеспечению информационной безопасности. Общероссийские тенденции развития рынка труда говорят о том, что на некоторые категории специалистов спрос в ближайшее время будет падать. Это обусловлено развитием IT и заменой ручного труда работой компьютеров и специальных программ. В середине 2017 года начало постепенное снижение спроса на бухгалтеров, специалистов по вводу и первичной обработке информации. Работников колл-центров также начали заменять компьютерные программы. [4]

Список литературы

1. Седых Д.Д., Горшкова В.И. Безработица как социально-экономическое явление рыночной экономики [Электронный ресурс] // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/182/2004>
2. Елисеев А. С. Экономика: учебник. – М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и Ко », 2014. – 528 с
3. http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/isswww.exe/stg/d01/36.htm
4. <https://penzanews.ru/articles/111271-2017>

© О.В.Савинова, Е.Е. Баранова, 2018

УДК 336.62

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

СИЛАЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО РГУТИС, г. Москва, Россия

ЗИКИРОВА ШАХЛО СОБИРОВНА,

к.э.н., доцент,

Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования города
Москвы «Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича»

Аннотация: В условиях современной системы функционирования хозяйствующих субъектов управление затратами является подсистемой управления предприятием в целом, для чего применяется финансовый механизм. В целом финансовый механизм можно определить как совокупность, методов, способов и форм организации финансовых отношений. Основной причиной формирования финансового механизма управления затратами является их оптимизация, а, как следствие и повышение прибыли предприятия, которая является первопричиной организации деятельности любого коммерческого предприятия.

Ключевые слова: затраты, финансовый механизм, управление затратами, финансовые отношения

CONCEPT OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR COST MANAGEMENT: CONTENT AND MAIN COMPONENTS

**Silaeva Anna Alexandrovna,
Shakhlo Sobirovna Zikirova**

Abstract: In the current system of functioning of economic entities, cost management is a subsystem of enterprise management in general, for which a financial mechanism is applied. In general, the financial mechanism can be defined as the totality, methods, methods and forms of organization of financial relations. The main reason for the formation of a financial mechanism for managing costs is to optimize them, and, as a consequence, increase the profit of the enterprise, which is the primary reason for organizing the activities of any commercial enterprise.

Key words: costs, financial mechanism, cost management, financial relations

Проблема формирования и функционирования финансового механизма при построении рыночной экономики с общетеоретических позиций представляется сложной и многогранной. Финансовый механизм управления затратами промышленного предприятия в современной экономике является составной частью хозяйственного механизма управления. Он представляет собой сочетание финансовых импульсов, инструментов, способов, а так же форм регулирования экономических процессов.

Финансовые методы управления затратами присутствуют в каждой сфере финансово-экономических отношений. Растущая актуальность разработки и реализации финансового механизма управления затратами обусловлена тем, что: организация является открытой системой: характер и социально-экономические результаты ее деятельности в решающей мере определяются растущим воздействием внешних факторов; при этом сохраняется важная роль внутренних факторов. Финансовый механизм управления затратами позволяет с помощью определённого механизма, состоящего из определённых методов, оказывать воздействие на накопление затрат предприятия, их контроль и рациональное использование.

Финансовый механизм управления затратами – это комплексная система, которая предусматривает организацию финансовых отношений внутри предприятия, организацию финансовых отношений с внешней средой, используя при этом:

- финансовые методы (финансовое планирование, оперативное управление финансами, финансовое обеспечение, финансовое регулирование, финансовый контроль);
- финансовые инструменты и рычаги (налоги, обязательные сборы, взносы, нормы амортизации и проценты по кредитам, финансовые стимулы, финансовые санкции);
- нормативное обеспечение;
- информационное и правовое обеспечение с целью достижения экономического либо внеэкономического эффекта.

Среди финансовых методов управления затратами выделяют такие, как планирование, прогноз (метод экспертных оценок, обработки пространственно-временной финансовой информации, разного вида анализа, моделирование, метод пропорциональных зависимостей показателей), программирование, регулировка, управление в оперативном режиме, а также центральный и наиболее эффективный, финансовый контроль. Очевидно, что управление затратами подразумевает рациональное использование всех ресурсов промышленного предприятия путём определения их оптимального уровня (нормы), а так же путём организации контроля за соблюдением данного уровня. Этой цели можно достичь путём:

- 1) планирования;
- 2) мотивации;
- 3) координации;
- 4) учёта и анализ затрат на производство продукции и её реализацию.

Порядок функционирования финансового механизма управления затратами является сложным и многогранным процессом. Современная экономическая литература предлагает различные мнения относительно самого объекта воздействия финансового механизма управления затратами. Одни источники предлагают в качестве объекта управления финансовые ресурсы, другие финансовые отношения, а третьи – сами финансы.

Финансовый механизм управления затратами предназначен для системы мер, направленных на эффективность формирования затрат от деятельности предприятия. Механизм предполагает синхронность и последовательность работы всех звеньев на всех уровнях работы предприятия, в т.ч. на той стадии оборота хозяйствующего субъекта, которая называется производством и, на которой формируется информация о затратах предприятия. Управление затратами – комплекс целенаправленных способов воздействия на структуру расходов, их динамику и поведение с целью обеспечения снижения их уровня. Использование традиционных методов управления затратами, в большинстве случаев, ставит перед собой задачу их сокращения. Для ее достижения базовым инструментом служит управленческий учет, где учет затрат создается различными методами в зависимости от способа оценки затрат, характера производственного процесса, полноты включения затрат в себестоимость продукции.

Финансовый механизм управления затратами предприятия включает следующие компоненты:

- цели и задачи управления затратами;
- юридические и экономические законы и ограничения;
- структура органов управления затратами;
- методы и инструменты управления;

- средства обработки и передачи данных;
- управленческие решения;
- объекты управления.

Существенным элементом определения финансового механизма управления затратами должно стать отражение его направленности на достижение целей организации и понимание того факта, что их достижение осуществляется в условиях риска. Управление финансовыми рисками на предприятии является важнейшей задачей стратегического менеджмента для создания долгосрочного устойчивого развития. Поэтому необходимо выделить понятие риск - ориентированного финансового механизма управления затратами как комплексной системы финансовых отношений как внутри организации, так и с внешней средой в условиях неопределенности.

Список литературы

1. Бокарева Е.В. Управление корпоративными финансами на основе баланса// В сборнике: XI Международная научно-практическая конференция "Наука-Сервису" секция "Экономики и финансов". 2006. С. 16-22.
2. Дуборкина И.А. Особенности функционирования корпоративных структур: корпоративные стратегии // Экономические науки. 2010. № 11. С. 186.
3. Дуборкина И.А. К вопросу о моделях стратегического управления на предприятиях сферы сервиса// Сервис в России и за рубежом. 2007. № 2 (2). С. 66-69.
4. Зикирова Ш.С. Концепции реформирования предприятий// Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2009. № 6. С. 93-96.
5. Silaeva A.A., Karmanova T.E., Atamanova M.A., Podsevalova E.N., Mityurnikova L.A. PECULIARITIES OF IMPROVING INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN THE RUSSIAN CORPORATIONS// Journal of Applied Economic Sciences. 2016. Т. 11. № 7. С. 78-86.

УДК 330

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

АЛИЕВА ПЕТИМАТ МАУЛЕТОВНА,Магистрант
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Аннотация: Настоящая статья посвящена рассмотрению вопросов правового регулирования учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета по законодательству Российской Федерации. В статье рассматривается этимология словосочетания «учетная политика», история появления данного понятия в законодательстве Российской Федерации, систематизируются источники правового регулирования учетной политики. Особое внимание в работе уделяется специфике формирования учетной политики в кредитных организациях, бюджетных, казенных и автономных учреждениях как особых участниках финансовых правоотношений. В работе особо подчеркивается тот факт, что учетная политика представляет собой не просто совокупность применяемых способов ведения бухгалтерского учета — она является локальным актом, который дополняет существующие нормативные правовые акты, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета. В связи с этим автор предлагает закрепить в гл. 15 КоАП РФ статью, предусматривающую ответственность за отсутствие приказа руководителя организации об утверждении учетной политики на соответствующий финансовый год.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, налоговый учет, бухгалтерская отчетность, федеральные стандарты, изменение учетной политики, кредитные организации, бюджетные учреждения.

LEGAL SUPPORT OF ACCOUNTING POLICIES OF AN ORGANIZATION

Alieva Petimat Mayletovna

Abstract: The article is devoted to considering the issues of the legal regulation of the accounting policy for the purposes of accounting and tax accounting under the laws of the Russian Federation. The article examines the etymology of the phrase "accounting policy", the history of this concept in the legislation of the Russian Federation, systematizes the sources of accounting policy legal regulation. The paper gives a detailed analysis of the legal and doctrinal definitions of the concept an "accounting policy". Special attention is paid to the peculiarities of accounting policy formation in credit institutions, budgetary, public and autonomous establishments as specific participants of financial legal relations. The undertaken research has proven that if a legal entity does not have any approved accounting policy for the purposes of accounting and tax accounting, it is not an independent ground to impose liability. In the absence of sanctions for the violation of rules of forming an accounting policy, a lot of organizations formalize their approach to this issue. At the same time, the paper particularly emphasizes the fact that an accounting policy is not just a set of applied accounting methods: it is a local regulatory act (by-law) that supplements the existing normative legal acts regulating the order and procedures of accounting. In this regard, the author proposes to include into Chapter 15 of the RF Code of Administrative Offenses the article prescribing liability for the absence of an order of a head of an organization on the approval of an accounting policy for the corresponding financial year.

Keywords: accounting policy, accounting, tax accounting, accounting statements, accounting policy requirements, federal standards, changes in an accounting policy, credit organizations, budgetary institutions

Учетная политика является неотъемлемым инструментом, регулирующим методологические и организационные основы учета в организации. До настоящего времени не выработано однозначного понимания этой категории, что повышает значимость его определения в расширении и уточнении теоретического знания, а также учетной практике. Согласно одному из множества определений данного термина, учетная политика — это внутренний документ организации, устанавливающий правила, способы ведения на фирме бухгалтерского и налогового учета. Термин «учетная политика» произошел от английского словосочетания «accounting policies», который стал употребляться в международных стандартах финансовой отчетности с конца 1980-х годов.

Впервые этот термин был введен Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина России от 20 марта 1992 г. № 101.

В настоящее время действует единое Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (далее — ПБУ 1/2008), утвержденное приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н и вступившее в силу с 1 января 2009 г. С вступлением в силу нового Положения ПБУ 1/1998 утратило силу.

ПБУ 1/2008 устанавливает правила формирования (выбора или разработки) и раскрытия учетной политики организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации. Данное Положение не распространяется на кредитные организации и государственные (муниципальные) учреждения.

Понятие учетной политики содержится в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»⁶ (далее — Закон № 402-ФЗ), но в довольно краткой форме. Развернутое содержание данного термина приводится в ПБУ 1/2008.

Согласно п. 1 ст. 8 Закона № 402-ФЗ учетная политика для целей бухгалтерского учета — это совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета.

Учетная политика, согласно ПБУ 1/2008, — это принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета (первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности) (6), к которым относят способы:

- группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности;
- погашения стоимости активов;
- организации документооборота;
- инвентаризации;
- применения счетов бухгалтерского учета;
- организации регистров бухгалтерского учета;
- обработки информации.

Также рассматриваемое понятие раскрывается и в Международном стандарте финансовой отчетности (IAS) (7) «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», утв. приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н (8).

В соответствии с МСФО (IAS) 8 под учетной политикой понимаются конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности. Определение учетной политики, данное в МСФО (IAS) 8, в отличие от Закона № 402-ФЗ, делает акцент не на деятельности (ведении бухгалтерского учета), а на ее результате (готовой финансовой отчетности), а также затрагивает не столько практические, сколько методологические основы деятельности (8).

В то же время учетная политика может быть рассмотрена не только как совокупность способов и правил ведения бухгалтерского учета. Как отмечают Н. П. Кондраков и И. Н. Кондраков, в своем учебнике приводят следующее определение учетной политики «под учетной политикой можно также понимать «выбор организацией вариантов учета и оценки объектов учета, по которым разрешена вариантность, а также формы, техника ведения и организации бухгалтерского учета исходя из установленных допущений и требований и особенностей ее деятельности (организационных, технологических, численности и квалификации учетных кадров, уровня технического оснащения учетных работников и др.)» (2).

В данном определении авторы делают акцент на «политическую» сторону рассматриваемого нами понятия.

В науке финансового права неоднократно предпринимались попытки дать определение понятию «финансовая политика». Как отмечают Н. М. Артемов и Л. Л. Арзуманова, «финансовая политика основывается на совокупности воззрений, в соответствии с которыми определяются цели финансовой деятельности государства, методы ее осуществления и принципы» (1). В свою очередь, Е. М. Ашмарина разделяет финансовую политику на финансовую стратегию и финансовую тактику. Финансовая стратегия, по мнению данного автора, «заключается в выработке основных направлений использования финансов, выработке форм и видов организации финансовых отношений», а финансовая тактика — это «решение конкретных экономических задач определенного этапа развития страны путем применения необходимых способов»(9).

Между тем, несмотря на то, что учетная политика для целей бухгалтерского учета регулируется нормами финансового права, ее нельзя рассматривать в качестве разновидности финансовой политики в том смысле, в котором данный термин понимается в науке финансового права. Учетная политика — это политика организации, а не государства. В то же время учетная политика для целей бухгалтерского учета в полном смысле этого слова является финансовой, поскольку выбор той или иной модели ведения бухгалтерского учета в итоге влияет на финансовый результат организации.

Любая политика требует своего нормативного закрепления. В связи с этим И. Б. Романова и О. Ф. Ермишина рассматривают учетную политику в узком смысле как «документ системы ведения бухгалтерского учета, отражающий специфические и вариантыные способы бухгалтерского учета, применяемые конкретной организацией»(5).

Таким образом, учетная политика организации может быть рассмотрена как:

- модель организации бухгалтерского учета в организации;
- совокупность воззрений главного бухгалтера и иных лиц, ответственных за формирование учетной политики, на организацию бухгалтерского учета, исходя из целей и особенностей ведения хозяйственной деятельности данной организации;
- локальный акт организации, закрепляющий совокупность способов ведения бухгалтерского учета.

Каждый экономический субъект формирует свою учетную политику самостоятельно, основываясь на правила установленные законодательством РФ о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами.

Руководитель организации может возложить ведение бухгалтерского учета в организации, либо на главного бухгалтера, либо на другое уполномоченное лицо, или же заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета.

Учетная политика в обязательном порядке утверждается руководителем организации и оформляется приказом или распоряжением организации.

При формировании учетной политики следует руководствоваться рядом допущений:

- 1) имущественной обособленности;
- 2) непрерывности деятельности;
- 3) последовательности применения учетной политики;
- 4) временной определенности фактов хозяйственной деятельности.

Учетная политика организации должна отвечать следующим требованиям:

- 1) полноты;
- 2) своевременности;
- 3) осмотрительности;
- 4) приоритета содержания перед формой;
- 5) непротиворечивости;
- 6) рациональности.

Составление учетной политики в области налогообложения регламентируется Налоговым кодексом РФ. Учетная политика составляется и на основании ПБУ 1/2008.

Учетная политика для целей налогообложения — это выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых НК РФ способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. По налогу на добавленную стоимость (НДС) в п. 12 ст. 167 НК РФ указывается, что обязательно утверждение и применение налогоплательщиком принятой учетной политики. Налогоплательщики исчисляют налоговую базу по итогам каждого отчетного (налогового) периода на основе данных налогового учета.

Налоговый учет осуществляется для того, чтобы:

— сформировать полную и достоверную информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, которые осуществляются налогоплательщиком в течение отчетного периода;

— обеспечить информацией внутренних и внешних пользователей с целью проконтролировать правильность исчисления, полноту и своевременность исчисления и уплаты в бюджет налога (4).

Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, которая как правило утверждается соответствующим приказом руководителя.

Если произошли изменения в принимаемых методах учета, решение о внесении изменений в учетную политику для целей налогообложения принимается с начала нового налогового периода, а при изменении законодательства о налогах и сборах — не ранее чем с момента вступления в силу изменений норм указанного законодательства (3).

Существуют особенности при составлении учетной политики организациями и индивидуальными предпринимателями, применяющими упрощенную систему налогообложения (УСН), а также индивидуальными предпринимателями, применяющими патентную систему налогообложения.

В соответствии со ст. 346.24 и п. 1 ст. 346.53 НК РФ указанные налогоплательщики ведут учет доходов и расходов, в книге учета доходов и расходов. Приказом Минфина России от 22.10.2012 № 135н утверждаются такие формы налогового учета, как книга учета доходов и расходов (для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения), а также книга учета доходов (для индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения). Такие организации должны вести книги учета доходов и расходов, которые также следует указать в учетной политике.

Кредитные организации и бюджетные учреждения тоже утверждают учетную политику. В отличие от коммерческих организаций, принципы формирования учетной политики которых регламентированы ПБУ 1/2008, нормативного документа, четко регламентирующего порядок формирования учетной политики для

целей организации бухгалтерского учета в кредитных организациях и бюджетных учреждениях, в настоящее время не существует.

Кредитные организации разрабатывают и утверждают учетную политику в соответствии с утвержденным Банком России от 16.07.2012 № 385-П «Положением о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации»¹⁸ и иными нормативными актами Банка России. За формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности ответственность несет главный бухгалтер кредитной организации. Принятая кредитной организацией учетная политика подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т. п.).

В соответствии с пунктом 6 Инструкции № 157н, учреждения (казенные, бюджетные и автономные) для организации ведения бухгалтерского учета формируют свою учетную политику исходя из своей структуры, отраслевых и иных особенностей деятельности учреждения и выполняемых им в соответствии с законодательством РФ полномочий. На основе Единого плана счетов бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции № 157н сформированы отдельные планы счетов и инструкции для каждой организационно-правовой формы бюджетных учреждений.

Казенными учреждениями, органами государственной власти, органами местного самоуправления, органами управления государственными и территориальными внебюджетными фондами, государ-

ственными академиями наук применяется приказ Минфина РФ от 06.12.2010 № 162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению».

Бюджетными учреждениями нового типа применяется приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению».

Автономными учреждениями применяется приказ Минфина России от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению».

Подводя итог, еще раз подчеркнем, что учетная политика в настоящее время является основным документом бухгалтерского учета в организациях. При этом действующее законодательство достаточно гибко подходит к регулированию правил формирования учетной политики — в большинстве случаев организациям предоставляется право выбора порядка отражения информации в бухгалтерском учете. В связи с этим формирование учетной политики должно происходить на основании профессионального суждения бухгалтера о целесообразности и эффективности выбора той или иной модели учетной политики.

К сожалению, в настоящее время в российском законодательстве не закреплена норма, устанавливающая ответственность за неутверждение учетной политики организации на соответствующий финансовый год. Непредставление учетной политики может являться основанием для привлечения организации к ответственности по ст. 120 и 126 НК РФ. В то же время, как показывает практика, отсутствие приказа об утверждении учетной политики рассматривается в совокупности с другими обстоятельствами при оценке объективной стороны указанных правонарушений.

Все это приводит к тому, что зачастую в организациях достаточно формально подходят к формированию учетной политики. Между тем учетная политика представляет собой не просто совокупность правил ведения бухгалтерского и налогового учетов — она является локальным нормативным актом, на который можно ссылаться в случае возникновения расхождений в ходе проведения налоговых и иных проверок финансово-хозяйственной деятельности организаций. Все это, по нашему мнению, обуславливает необходимость закрепления в гл. 15 КоАП РФ статьи, предусматривающей ответственность за отсутствие приказа руководителя организации об утверждении учетной политики на соответствующий финансовый год.

Как мы знаем, грамотный подход в выборе модели учетной политики может существенным образом снизить налоговую нагрузку. Так, более 90 % российских организаций в настоящее время применяют линейный способ амортизации основных средств в налоговом учете и в бухгалтерском учете. В то же время выбор нелинейного способа амортизации основных средств в налоговом учете ведет к снижению налоговой базы по налогу на прибыль.

Отказ от использования данного метода объясняется лишь тем, что образовавшиеся при применении нелинейного метода амортизации расхождения в регистрах бухгалтерского и налогового учетов неудобны для работы бухгалтера.

В связи с этим необходимо говорить о том, что учетная политика организации должна быть взвешенной, продуманной и детально прописанной для того, чтобы, с одной стороны, наиболее эффективным образом организовать работу бухгалтерии, а с другой — исключить возможные претензии государственных органов в случаях осуществления финансового контроля деятельности организаций.

Список литературы

1. Артемов Н. М., Арзуманова Л. Л. Денежно-кредитная политика как составная часть финансовой политики государства (финансово-правовой аспект). — М., 2014.
2. Кондраков Н. П., Кондраков И. Н. Бухгалтерский учет на малых предприятиях : учебное пособие. — М., 2015.
3. Малис Н. И., Толкушкин А. В. Налоговый учет. — М., 2012.
4. Налоговый учет. — М., 2011.
5. Романова И. Б., Ермишина О. Ф. Учетная политика для целей налогообложения как инструмент оптимизации налоговых платежей // Симбирский научный вестник. — 2012. — № 3.

6 Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. № 44 (документ применяется в части, не противоречащей Федеральному закону № 402-ФЗ (информация Минфина России № ПЗ-10/2012)).

7. Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». 2011. № 12

8 Лермонтов Ю. М. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «КонсультантПлюс».

9. Финансовое право / отв. ред. Е. М. Ашмарина. М., 2013. С. 25

УДК 330.4

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН И АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО ИЗМЕНЕНИЙ

ЕГОРУШКИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,

к. э. н., доцент

КОРНЕВА АРИНА КОНСТАНТИНОВНА

магистрант

Тулский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: В статье проводится статистическое исследование динамики изменения индекса потребительски цен. Дана характеристика потребительской корзины, выявлены причины колебаний цен на различные товары и услуги. Авторами проанализирована тенденция изменения цен на период 2018-2019 гг.

Ключевые слова: индекс потребительских цен, инфляция, потребительская корзина, цена, продовольственные товары, непродовольственные товары, услуги.

STATISTICAL RESEARCH OF CONSUMER PRICE INDEX AND TRENDS OF ITS CHANGES

**Egorushkina Tatyana Nikolaevna,
Korneva Arina Konstantinovna**

Abstract: the article presents a statistical study of the dynamics of changes in the consumer price index. The characteristic of a consumer basket is given, the reasons of fluctuations of prices for various goods and services are revealed. The authors analyze the trend of price changes for the period 2018-2019.

Key words: consumer price inflation, consumption basket, price, food products, nonfood goods and services.

Как изменился индекс потребительских цен за последние годы? Почему растут цены на продукты питания? Что толкает цены вверх? Постараемся ответить на эти вопросы в данной статье. Индекс потребительских цен (далее -ИПЦ, индекс инфляции, англ. Consumer Price Index, CPI) — один из видов индексов цен, созданный для измерения среднего уровня цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определённый период в экономике.[3] В России при его расчете за основу берется потребительская корзина, состав которой утвержден Ф3№227[1]. В ее состав входят как продукты питания, непродовольственные товары, так и различного рода услуги (Табл.1).

Таблица 1

Товары, входящие в потребительскую корзину (в процентах)

Наименование товара	Ед. изм.	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	77,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	штук	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,5

Кроме того, устанавливаются следующие соотношения стоимости непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания (в процентах):

Наименование	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Непродовольственные товары	50	50	50
Услуги	50	50	50

Таким образом, индекс потребительских цен представляет отношение всей потребительской корзины базового года, которая оценивается в ценах текущего года, к потребительской корзине за базовый год, которая оценивается в ценах базового года (см. формулу 1) [3]

$$\text{индекс потребительских цен} = \frac{\text{потребительская корзина в текущих ценах}}{\text{потребительская корзина в ценах базового года}} \times 100 \quad (1)$$

Рассмотрим стандартный набор продуктов, которым пользуется каждый гражданин. В него входят: мясо, рыба, хлеб, молочные продукты, овощи, фрукты, крупы, яйца. Для анализа индекса потребительских цен обратились к сайту Росстата, и вот как выглядит картина с 2014 по 2017 год включительно (таблица 1)[2].

На рис. 2 представлено изменение цен за период с 2013 по 2017 гг. (рисунок 2). На основании приведенных данных можно сделать вывод, что индекс потребительских цен претерпел существенные изменения. Нужно отметить – ИПЦ на товары и услуги вырос на 20 %, на продовольственные и непродовольственные товары 22% и 21,5% соответственно. А индекс потребительских цен на услуги поднялся на 17,1%.

Таблица 1

Динамика изменения индекса потребительских цен

ИПЦ относительно декабря предыдущего года	На товары и услуги	На продовольственные и непродовольственные товары	Индекс потребительских цен на услуги
2014	111,4	115,4 и 108,1	110,5
2015	112,9	114 и 113,7	110,2
2016	105,4	104,6 и 106,5	104,9
2017	102,3	103,4 и 101,3	102

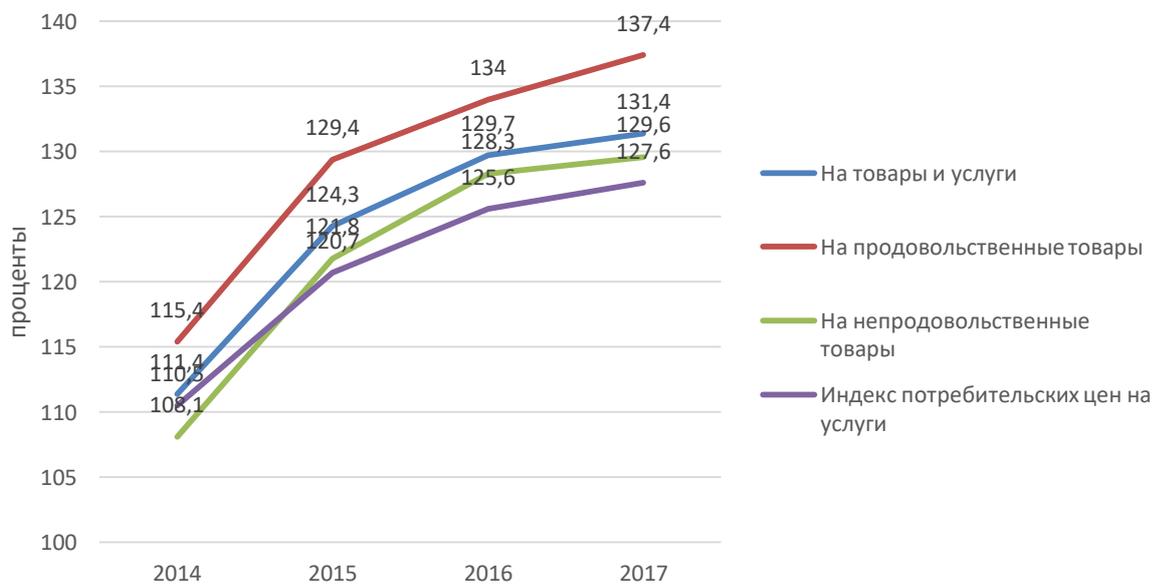


Рис. 2. Динамика изменения ИПЦ в период с 2013 -2017 гг.

Встает вопрос: с чем же связаны столь значительные изменения? Разберем эту проблему по категориям товаров. Начнем с продовольственных товаров. Рост цен достаточно велик – 22%. На изменение цен на мясо и мясные продукты влияет множество факторов. Начиная от стоимости зерна и кормов, сезонность производства и потребления, увеличение объемов выпуска мяса и, как следствие, обострение конкуренции, а также изменение денежных доходов населения.

Стоимость мяса зависит от соотношения спроса и предложения на рынке: растет спрос — цена увеличивается, повышается предложение — цена снижается. Именно этим в первую очередь обуславливаются быстрые изменения цен на свинину. Цена на овощи и фрукты тоже претерпела свои изменения. Особенно это было заметно осенью и летом 2017 года. Холодная погода в России не дала возможности закончить посев овощей в срок, из-за чего отечественный урожай поступил на рынок позже и традиционный сезонный рост цен получил дополнительный толчок.

Как бы это тревожно не звучало, но молоко и молочные продукты становятся всё менее доступными продуктами, подтверждают и в Росстате. Это связано с ростом цен на сырое молоко, она формируется в зависимости от экономической ситуации в стране. Также в РФ сокращается производство как сырья, так и молочного поголовья. Цена также растет и благодаря дефициту молока и высокому спросу на него со стороны молокоперерабатывающих предприятий, импорт в этой ситуации не дает поддержку. Стоимость на хлеб и хлебобулочные изделия тоже изменилась. На росте цен в первую очередь сказалось резкое увеличение объема экспорта зерна. Растут и тарифы на бензин, электроэнергию и другие услуги ЖКХ, дорожает производственное оборудование. Кроме того, в сложных современных хлебах и сдобе велика доля импортных ингредиентов, поэтому курс валюты также сказывается на уве-

личении себестоимости продукции.

На непродовольственные товары рост цен усилился на 21,5% за исследуемый период, это связывают с сильной зависимостью от импорта. Цены возросли на многое: бытовую технику, автомобили, парфюмерно-косметические товары, медикаменты и прочее. В стране растет доля граждан, которым все труднее приобретать одежду и бытовую технику. Непродовольственные товары при этом дорожают, причем уже три года с опережением инфляции. Так же тенденцию повышения цен можно связать с установлением санкций, направленных против России [3].

Главной причиной роста цен на услуги, конечно, в первую очередь нужно связать с ростом цен на товары. Самый большой рост показали услуги ЖКХ. Объективным фактором, влияющим на рост тарифов, в основном будет рост цен на топливо, электроэнергию и другие материальные затраты. Так же дорожают услуги образования и медицины. Все больше и больше россиян вынуждены отказать себе в этом. Предполагается, что в 2018-2019 годах Россию ожидает резкий скачок цен. [4]

Если говорить, на что именно поднимутся цены в 2018 года на 3,5%-4%, можно сказать – практически на все. Так, например, в феврале 2018г. индекс потребительских цен составил 100,2%, с начала года – 100,5% (в феврале 2017г. – 100,2%, с начала года – 100,8%). В феврале 2018 года в 6 субъектах Российской Федерации (кроме автономных округов, входящих в состав области) прирост потребительских цен составил 0,5% и более, из них в Иркутской области и Хабаровском крае – 0,6% [5]. Таким образом, серьезные изменения в условиях неопределенности, риска и целевой направленности современного бизнеса влекут за собой совершенно новую расстановку приоритетов в выборе целевых и контролируемых показателей [6].

В Госдуме РФ планируют обсудить законопроект о введении государственного регулирования цен на основные продукты питания, так как без применения такой меры может быть стихийный рост цен и сговоры торговых сетей. Поэтому действия органов государственной власти должны быть направлены на осуществление регулирования цен через анализ практики формирования цен и их регулирования, а также контроля за соблюдением государственной дисциплины цен.

Список литературы

1. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации" URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/433247/#ixzz5ANn8BfYu>
2. Индексы потребительских цен на товары и услуги URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#
3. Касьяненко Т.Г. Корректировка финансовой отчетности предприятия в оценке бизнеса. Монография. Издательство «Проспект», ». – 2015. –С. 123-126. – URL: <https://books.google.ru/>
4. Обнищание продолжится? — как вырастут цены на продукты в 2018 году URL: <https://regnum.ru/news/economy/2343624.html>
5. http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/lssWWW.exe/Stg/d03/43.htm
6. Егорушкина Т. Н. Применение методов и инструментария финансового анализа в условиях неопределенности и риска // Концепт. – 2015. – Современные научные исследования. Выпуск 3. – ART 85360. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/85360.htm>. – ISSN 2304-120X.

УДК 330

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ И ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНАк.э.н, доцент, профессор кафедры «Экономика и финансы»
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»**МИНАЕВА ОКСАНА ВАСИЛЬЕВНА**студент
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация: Актуальность темы данной статьи заключается в том, что достижение высоких показателей социально-экономического развития не возможно без привлечения инвестиционного потенциала предпринимательского сообщества. Активизация инвестиционной деятельности создает комфортные условия для экономической деятельности, как в стране, так и в отдельных регионах.

В статье рассматриваются особенности инвестиционного потенциала России и Пензенской области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, рейтинг.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF RUSSIA AND THE PENZA REGION

**Savinova Olga Viktorovna,
Minaeva Oksana Vasilievna**

Abstract: The relevance of the topic of this article lies in the fact that the achievement of high indicators of socio-economic development is not possible without attracting the investment potential of the business community. Activation of investment activity creates comfortable conditions for economic activity both in the country and in separate regions.

The article discusses the features of the investment potential of Russia and the Penza region.

Key words: investments, investment potential, investment climate, investment attractiveness, rating.

В настоящее время инвестиции играют ключевую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Они выступают как мощнейший двигатель экономики, ведущий к созданию благоприятных условий для экономического роста, повышению активности страны на внешнем рынке, увеличению валового национального продукта.

Инвестиционная привлекательность России с точки зрения иностранных инвесторов заключается в том, что в государстве качественно налажено функционирование отраслей тяжелой промышленности: металлургии, машиностроения, химической и нефтедобывающей. Инвесторы из-за рубежа предпочитают направлять свой капитал на развитие российских предприятий, принадлежащих данным отраслям [1, с. 247].

Особенностью прошлого года стал рост активности китайских инвесторов в Европе. В 2017 г. компании вложили средства в 297 проектов в Европе, что на 25% выше показателя 2016 г.

По данным Росстата, инвестиции в основные средства в 2017 г. в России выросли на 4,4% г/г. Квартальная динамика инвестиций указывает на существенное ускорение в конце 2017 г.: в 4 квартале инвестиции увеличились на 6,4% г/г после роста на 2,2% в 3 квартале и 5% во втором квартале 2017 г. [2].

В рейтинге прошлого года зафиксирована наиболее положительная динамика за всю пятилетнюю историю ведения рейтинга: 22 региона улучшили свои позиции (и лишь 6 – ухудшили), сразу нескольким регионам удалось впервые войти в число регионов с высокой инвестиционной привлекательностью. Среди причин роста позиций этих регионов – институциональные улучшения условий ведения бизнеса, развитие инфраструктуры и реализация проектов развития.

Наибольший рост инвестиций в 2017 г. был отмечен в добывающей промышленности (доля от общих инвестиций – 25%), транспорте (18% и 10,2% – строительство трубопроводов) и обрабатывающем секторе (16%) (рис.1).

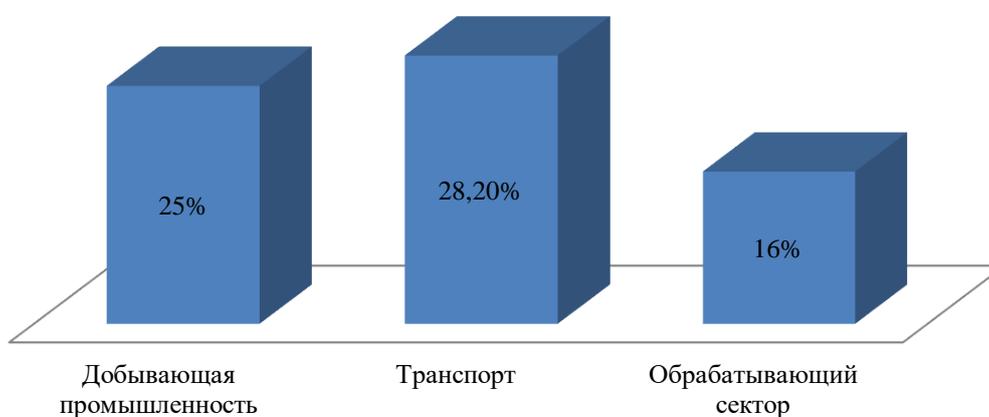


Рис. 1. Удельный вес инвестиций в 2017 г. от общих инвестиций, %

На частный сектор пришлось около 48% совокупных инвестиций в основные средства, 21% – государство (федеральный и муниципальные бюджеты), 11% – совместные предприятия и 8% – иностранные компании. Большая часть инвестиций была профинансирована за счет собственных средств компаний (52%), бюджета (16%) и банковских кредитов (11%) [3].

Позитивная динамика в части инвестиций в прошлом году была связана главным образом с увеличением государственных расходов (включая траты на оборонную промышленность и реализацию национальных проектов – строительство моста в Крым, стадионы для Чемпионата Мира -2018), а также с прокладкой новых трубопроводов для экспорта российских нефти и газа.

Согласно прогнозам экспертов, в 2018 г. и 2019 г. объемы инвестиций в основные средства в России вырастут на 6,3% г/г и 7,8% соответственно.

Ключевой задачей для РФ на ближайшие годы должно стать повышение уровня привлекательности ее территорий для иностранных инвесторов. Иностранное инвестирование позволит стране активно развивать экономику, что в свою очередь, окажет позитивное влияние как на положение страны на мировой экономической и политической арене, так и на уровень жизни населения.

Наиболее привлекательной для инвесторов оказалась сфера продаж и маркетинга. На нее пришлось 46% всех проектов с участием прямых иностранных инвестиций. На втором месте был сектор производства, на третьем - логистика.

Пензенская область представляет собой одну из динамично развивающихся отраслей России с относительно высоким инвестиционным потенциалом [4, с. 47].

По данным итогов V ежегодного рейтинга инвестиционной привлекательности России Пензенская область Категория: «регионы со средним уровнем инвестиционной привлекательности»: Группа IC6 (средняя инвестиционная привлекательность - третий уровень) [5].

По итогам 2017 года Пензенская область поднялась из группы 3B1 (пониженный потенциал –

умеренный риск) в группу ЗА1 (пониженный потенциал – минимальный риск). Показатели инвестиционного климата Пензенской области (2011 – 2017) представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Показатели инвестиционного климата Пензенской области
(2011-2017 гг.) [6]**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Рейтинг инвестиционного климата	ЗВ1	2В	ЗВ1	ЗВ1	ЗВ1	ЗВ1	ЗА1

Инвестиционный климат региона оценивается как умеренно низкий. Объем инвестиций в основной капитал составил 59,5 млрд. руб. за 2016 г., продемонстрировав сокращение на 12% по отношению к предыдущему году. Тем не менее, в регионе реализуется несколько крупных инвестиционных проектов по строительству заводов и развитию сельскохозяйственного производства.

Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск — какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе.

По параметру «Инвестиционный риск» регион поднялся с 19 на 17 место.

Представители экономического, инвестиционного и банковского сообществ, участвующие в формировании рейтинга, отметили снижение финансового, криминального и управленческого рисков при реализации проектов на территории региона.

В частности, по направлению «Криминальный риск» Пензенская область заняла первую позицию, что характеризует уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений и количества преступлений экономической направленности, как минимально низкий.

По параметру «Инвестиционный потенциал» Пензенская область заняла 46 место, улучшив свои показатели по потребительскому, финансовому, инфраструктурному и туристическому потенциалу. В то же время в рейтинге отмечается незначительное снижение позиций по инновационному, институциональному, природно-ресурсному блокам.

В первом полугодии 2017 г. в экономику города Пензы привлечено инвестиций в объеме более 5 млрд. рублей, что больше аналогичного показателя 2016 г. Данные объемы приведены без учета субъектов малого предпринимательства. Наибольший вклад внесли: ПАО «Биосинтез», ОАО «Молком», ОАО «Дрожжевой завод «Пензенский», ОАО «Пензенский хлебозавод №2», ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика», ООО «Маякпринт», АО «ПензаНефтеПродукт», ООО «Газпром Инвестгазификация» и другие.

В настоящее время в Пензенской области заключено 9 инвестиционных соглашений, 5 из которых — в прошлом году. Объем инвестиций по ним составляет почти 15 млрд. рублей [7].

В 2018 г. в Пензенской области планируется дальнейшее улучшение инвестиционного климата, снижение административных барьеров, совершенствование административных процедур (сокращение их продолжительности, повышение прозрачности, увеличение доли муниципальных услуг, оказываемых в электронном виде), создание новых рабочих мест и развитие честной конкуренции, в том числе за счет легализации неформального сектора экономики.

Подводя итог, отметим, что особенно важна не только существующая политика поддержки инвестиций, но и ее развитие, оценка регионального опыта и постоянная модификация федеральной политики с учетом этого опыта. С другой стороны, важна и предсказуемость. Инвестиции – это, прежде всего, суждение инвестора о будущем. Что необходимо инвестору помимо улучшения условий деятельности – так это снижение уровня неопределенности и рисков, и прежде всего реализации принципов, заложенных в праве: предсказуемости, прозрачности, достоверности, подотчетности и справедливости.

Считаем, что для повышения инвестиционной привлекательности и удержания финансовых средств на территории Пензенской области необходимо вести четкую и организованную, грамотно продуманную инвестиционную политику.

Список литературы

1. Литвинюк Т.А., Чепсина А.В. Развитие российской экономики и сценарии ее выхода из кризиса // Экономика и предпринимательство. – 2017. - № 3 (ч.1) (80-1). – с. 247-256
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 7.03.2018)
3. Инвестиционные рейтинги России // РА Эксперт // [Электронный ресурс]. – URL: <http://raexpert.ru/ratings/regions> (дата обращения: 09.03.2018)
4. Иванова О.Д. Инвестиционная привлекательность Пензенской области: особенности и проблемы. В сборнике: Социально-экономическое и политическое развитие территории: проблемы и решения / под ред. Э.В. Алехина, А.В. Осташкова. 2017. с.44-48
5. Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения: 9.03.2018)
6. Акционерное общество «Рейтинговое Агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. – URL: <http://raexpert.ru> (дата обращения: 09.03.2017 г.)
7. Инвестиционное послание губернатора Пензенской области. Полная версия. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.penza-press.ru> (дата обращения: 09.03.2018 г.)

© О.В. Савинова, О.В. Минаева, 2018

УДК 330

СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

ЧЕРЕНКО ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА,Магистрантка
РГЭУ РИНХ «Ростовский государственный экономический университет»

Аннотация: Основной посыл данной статьи заключается в обосновании важности организации эффективной системы управленческого учета в современных условиях. Вместе с тем описываются сложности, связанные с многообразием подходов к управленческому учету. Но тем не менее доводы, приведенные в статье, доказывают гибкость и важность управленческого учета, как одну из главных составляющих конкурентного преимущества предприятий в 21 веке.

Ключевые слова: многообразие подходов, гибкость, конкурентное преимущество, оперативность, принятие решений, стратегия.

Cherenko Victoria Vladimirovna

Abstract: This paper deals with the importance justification of an effective system of financial accounting in modern conditions. The paper also describes difficulties which are connected with the variety of approaches to the financial accounting. Nevertheless, grounds which are mentioned in the paper stress the flexibility and importance of the financial accounting as one of the main constituents of the competitive gain of enterprises in the 21st century.

Key words: variety of approaches, flexibility, competitive gain, promptness, decision-taking, strategy.

В настоящее время в результате усиления конкуренции на мировых и отечественных рынках, стремительного развития и смены технологий, диверсификации бизнеса и усложнения бизнес-процессов управление коммерческой организацией существенно изменяется, что обуславливает необходимость модификации ее учетно-аналитической системы. Как известно, для эффективного функционирования каждое предприятие должно поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности. Этого можно добиться только качественным управлением и эффективным контролем за финансовыми потоками. А в конкурентной среде рационально организованный управленческий учет дает возможность сформировать информацию, ориентированную на принятие обоснованных управленческих решений посредством устранения недостатков, характерных для бухгалтерского (финансового) учета. Эта информация, сгруппированная и детализированная по определенным признакам, позволяющим принимать управленческие решения, также дает возможность оценивать финансовые риски, составлять бухгалтерскую и управленческую отчетность.

Существует большое количество исследований, посвященных управленческому учету, а также его месту, роли в управленческой деятельности, сути и научному обоснованию. Изучив зарубежные и отечественные источники, можно сделать вывод о том, что единого толкования понятия "управленческий учет" нет. А также нет и официального определения управленческого учета в законодательных

актах, регулирующих бухгалтерский учет в России.

Настоящее понимание сущности управленческого учета восходит к английскому "management accounting". Так, по определению профессиональной организации, Института управленческих бухгалтеров (Institute of Management Accountants – IMA), управленческий учет – это добавляющий ценность процесс непрерывного совершенствования планирования, измерения и функционирования систем финансовой и нефинансовой информации, который направляет действие менеджмента, мотивирует поведение, поддерживает и создает культурные ценности, необходимые для достижения стратегических, тактических и оперативных целей организации. [1]

Керимов В.Э. же считает, что управленческий учет выполняет лишь учетную функцию управления включает только учет затрат и калькулирование себестоимости продукции.[2, с. 584]

Удачное определение дает Друри К. По его мнению, управленческий учет – это предоставление информации лицам в самой организации, на основе которой они принимают более обоснованные решения и повышают эффективность и производительность текущих операций. [3] У Кукукиной И.Г. схожее мнение. В своей работе она раскрывает понятие управленческого учета как процесса, происходящего внутри фирмы с использованием планирования и контроля ее деятельности.[4] Таким образом, управленческий учет можно было бы назвать внутренним учетом.

А вот Аврова И. А. пишет, что в разных странах преобладают разные взгляды на суть понятия «управленческий учет»:

- в Германии данный термин не применяется, а используется название «Исчисление затрат и результатов»;

- в США, Англии и Канаде в управленческий учет включаются, помимо планирования, учета, контроля и анализа издержек и выручки, еще и финансовые и производственные инвестиции;

- во Франции применяется маржинальный учет, то есть поиск и обоснование управленческих решений на перспективу с применением показателей маржинальной прибыли;

- в России управленческий учет – это система сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости товаров и услуг. [5, с.324]

Скоун Т. определяет управленческий учет как предоставление менеджерам финансовой информации с целью помочь им в ключевых сферах: планирования, контроля, принятия решений.[6.с.179] Такой же точки зрения придерживаются Палий В. и Вандер Вил Р., Хорнгрен Ч.Т. и Фостер Дж.

Васильева Л.С. описывает управленческий учет как комплексную систему учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах и расходах и результатах хозяйственной деятельности, необходимых для принятия оперативных решений и рассмотрения краткосрочных и долгосрочных перспектив предприятия. [7]

Кондраков Н.П. придерживается такой же точки зрения, как и с Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл. Все они считают, что управленческий учет охватывает все виды учетной информации, которая измеряется, обрабатывается и передается для внутреннего использования руководством[8]. Кондраков Н.П. в своих работах дает следующее определение: управленческий учет – это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления этой деятельностью.[9,с.504]

Е.А. Мизиковский, в первую очередь, говорит об управленческом учёте, как об инструменте, с помощью которого руководство компании может получать актуальную аналитическую информацию изменяющегося характера, отражая такие основные данные по текущей деятельности компании, как движение активов, окупаемость финансовых вложений и рентабельность вложений в основную деятельность [10, с.144].

Санин М.К. понимает под управленческим учетом отрасль знаний, охватывающую вопросы расчета себестоимости продукции (товаров и услуг), выявления финансового результата отдельного подразделения, определения перспективности работы с клиентами компании и иной информации о деятельности предприятия, создающую комплексную систему поддержки принятия управленческих решений. При этом управленческий учет не является частью бухгалтерского учета, он является самостоя-

тельным направлением информационного обеспечения управления, использующим в равной мере методы и принципы стратегического и оперативного менеджмента, реинжиниринга бизнес-процессов, бухгалтерского учета[11,с. 80]

Схожей точки зрения придерживается и Вахрушина М.А. Она дает определение управленческому учету как самостоятельное направление бухгалтерского учета, интегрирующее информационные потоки бухгалтерского, финансового и налогового учетов, а также международных стандартов финансовой отчетности.

Сравнивая различные подходы к пониманию и содержанию управленческого учета можно сделать вывод о том, что авторы определяют управленческий учет в узком смысле – как подсистему бухгалтерского учета, включающую сбор, регистрацию и обобщение информации, а в широком смысле – как систему управления организацией, охватывающую все функции управления.

Вместе с тем, в Методических рекомендациях по организации и ведению управленческого учета, разработанных и утвержденных Министерством экономического развития и торговли РФ, понятие "управленческий учет" трактуется как процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления финансовой и производственной информации, на основании которой руководством предприятия принимаются оперативные и стратегические решения.

Данное определение соответствует международным стандартам и наиболее полно характеризует сущность и назначение учета для управления предприятием. Благодаря такому подходу управленческий учет охватывает всю систему формирования и использования информации для управления бизнесом в целом, включая стратегическое управление, оценку деятельности организации, ее подразделений и функциональных блоков, планирование и контроль хозяйственной деятельности, обеспечение оптимального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

По мнению Кондракова Н.П. основной целью управленческого учета является предоставление руководителям и специалистам организации и структурных подразделений плановой, фактической и прогнозной информации о деятельности организации и внешнем окружении для обеспечения возможности принятия обоснованных управленческих решений[12,с.504]. Исходя из этого, можно сказать, что управленческий учет призван обеспечить формирование информации, которая необходима для:

- контроля экономичности текущей деятельности организации в целом и в разрезе ее отдельных подразделений, видов деятельности, секторов рынка;
- планирования будущей стратегии и тактики осуществления коммерческой деятельности в целом и отдельных хозяйственных операций, оптимизации использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- измерения и оценки эффективности хозяйствования в целом и в разрезе подразделений организации, выявления степени рентабельности отдельных видов продукции, работ, услуг, секторов и сегментов рынка;
- корректировки управляющих воздействий на ход производства и реализации продукции, товаров и услуг, уменьшения субъективности в процессе принятия решений на всех уровнях управления.

Владея информацией управленческого учета, руководители высшего уровня имеют возможность проводить мониторинг всей финансово-хозяйственной деятельности организации. Например, отслеживать протекающие процессы в режиме реального времени, оперативно контролировать результаты работы, своевременно принимать меры для устранения недостатков, ведущих к удорожанию себестоимости и снижению рентабельности производства и продаж. На основе мониторинга делаются выводы о сильных и слабых сторонах деятельности организации, динамике их изменения, о благоприятных и неблагоприятных тенденциях развития внешних условий, в которых работает организация.

На основании вышеизложенного можно сказать, что основными задачами организации управленческого учета являются:

- ориентация на достижение заранее определенной цели предпринимательства;
- необходимость обеспечения альтернативных вариантов решения поставленной задачи;
- участие в выборе оптимального варианта и в расчетах нормативных параметров его исполнения;
- ориентация на выявление отклонений от заданных параметров исполнения;

– интерпретация выявленных отклонений и их анализ.

Как уже известно, конечной продукцией управленческого учета является информация, которая необходима для принятия обоснованных решений. В этой связи под организацией управленческого учета понимается создание всех условий, необходимых для предоставления управляющей системе предприятия информации для принятия эффективных решений и контроля за их выполнением.

Неграмотно организованный управленческий учет, и как следствие, неоперативность и недостоверность данных внутренней отчетности непосредственно влияет на эффективность управленческих решений, что влечет за собой ухудшение показателей деятельности.

Так как управленческий учет является многоцелевой системой, при его постановке сперва необходимо идентифицировать цели и задачи пользователей, сгруппировать их для определения видов работ. Заинтересованные лица на практике видят необходимость в получении той информации, которая соответствует их конкретным интересам.

Отталкиваясь уже от целевой установки и в зависимости от отраслевых особенностей производства, становится целесообразной разработка экономически обоснованной классификации затрат. Это позволит определить и сформировать: места возникновения затрат; центры ответственности; носители затрат.

В отличие от бухгалтерского учета управленческий не является обязательным, и каждая организация сама определяет способ его ведения. Крупные организации имеют целые подразделения, которые занимаются ведением управленческого учета, а также могут иметь специальных сотрудников, осуществляющих учетную работу в подразделениях. Иногда некоторые организации для постановки управленческого учета прибегают к помощи внешних консультантов, чем обеспечивается признанное качество используемой методологии, привлечение исполнителей с опытом подобных работ в других организациях и сравнительная независимость всей работы от решения различных политических вопросов внутри организации.

В современной мировой практике на предприятиях используются четыре варианта организации управленческого учета:

1. Полное выделение управленческого учета из финансового посредством ведения специальных отражающих, зеркальных счетов. Для учета затрат и результатов используются синтетические счета и субсчета первого порядка, а также аналитические счета.

2. Полная автономность управленческого учета по отношению к финансовому с использованием трех классов счетов. Счета управленческого учета ведутся параллельно со счетами финансового учета, а взаимосвязь между ними осуществляется с помощью системы распределительных счетов.

3. Ведение управленческого учета осуществляется вне системы бухгалтерского учета, т.е. оперативным путем. В этом варианте предполагается синтетический учет затрат по укрупненным статьям в единой финансовой и управленческой бухгалтерии на основе учета затрат в разрезе экономических элементов.

4. Управленческий учет отсутствует, а учет производственных затрат осуществляется в системе финансового учета. Данный вариант организации управленческого учета основан на полной интеграции довольно громоздкой системы учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции в общую бухгалтерию. Он и по сей день действует на отечественных предприятиях, но уже в более усовершенствованном виде.

Успешность организации управленческого учета на предприятиях определяется также существующей внутренней нормативной базой, устанавливающей порядок учета. Основными документами, регламентирующими управленческий учет, являются:

- корпоративные стандарты управленческого учета, т.е. политика управленческого учета;
- план счетов управленческого учета;
- система кодов, используемых для кодирования статей бюджета, статей затрат, центров ответственности, направлений деятельности и т.д.;
- порядок документооборота при ведении управленческого учета.

У многих специалистов было свое мнение по поводу рабочего плана счетов управленческого учета. Так, например, В. Палий поясняет, что такой план счетов нужно формировать исходя из понимания счетов управленческого учета как самостоятельной их группы, вынесенной за рамки бухгалтерского (финансового) учета. Данное условие необходимо реализовать путем синхронизации его со счетами финансового учета. Рабочий план счетов управленческого учета должен учитывать специфику предприятия, потребность в информации по видам продукции и услуг, по центрам ответственности, по статьям сметы, элементам издержек и т.п.[13,с.64-65]

И, наконец, итогом создания системы управленческого учета является формирование своевременной и точной внутренней (управленческой) отчетности, а также эффективное ее использование для управления предприятием.

Внутренняя отчетность – система детальной и конкретной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах организации, хозяйственных процессах и их результатах, о внутренних и внешних факторах, оказавших влияние на достигнутые результаты, которая необходима управленческому персоналу для прогнозирования, планирования, организации контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта[14,с.504].

Показатели внутренней отчетности охватывают все виды деятельности организации: финансовую, обычную или операционную, и инвестиционную. При этом, внутренняя отчетность содержит не только абсолютные значения показателей наличия и эффективности использования ресурсов предприятия, но и отклонения этих значений от плановых величин. Данная информация позволяет руководителям организации сделать обоснованные выводы о состоянии деятельности, проконтролировать исполнение бюджета, а также найти пути оптимизации деятельности организации.

В заключении можно отметить, что в настоящее время в связи с осуществлением перехода на международные стандарты финансовой отчетности все большее значение приобретает именно управленческая отчетность, ориентированная на внутренних пользователей, которые и определяют стратегию развития предприятий на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Грамотное составление и правильное применение внутренней отчетности снизит налоговую нагрузку на предприятия, повысит оперативность и эффективность работы всех структурных подразделений, что положительно скажется на финансовом результате предприятия и развитии бизнеса.

Список литературы

1. Аврова, И. А. Управленческий учет. — М.: Бератор-паблишинг, 2007. — 324 с.
2. Аткисон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С. Управленческий учет. – 3-е изд. / Пер. с англ. – М: Издательский дом «Вильямс», 2007.
3. Боровицкая М. В. К вопросу организации управленческого учета и внутренней отчетности на предприятии // Молодой ученый. — 2016. — №1.
4. Бухгалтерский управленческий учет. - 2-е изд., перераб. и доп. : Учебное пособие/Мизиковский И.Е. / Мизиковский И.Е., - 2-е изд. - М.:Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 144 с.
5. Васильева Л.С. «Бухгалтерский управленческий учет. Учебное пособие» / Эксмо" (2007)
6. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: ИКФ Омега-Л, Высшая школа, 2007. 570 с.
7. Друри К. Управленческий и производственный учет /Юнити-Дана, 5-е издание. 2012
8. Керимов В. Э. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / В. Э. Керимов. — 6-е изд., изм. и доп. —М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 584 с.
9. Кизилов А.Н., Богатый Д.В. Практические аспекты постановки системы управленческого учета и контроля в коммерческих организациях / Кизилов А.Н., Богатый Д.В.// "Бухгалтер и закон", 2015, N 2
10. Кондраков Н.П. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. - 2е изд., перераб и доп.- Москва: Проспект, 2011 – 504с.
11. Кукукина И.Г. Финансовый менеджмент. – М.: Юристъ, 2005.
12. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета Пер. с англ./ Под редакцией

Я.В. Соколова. – 2-е изд., стереотип.- М.: Финансы и статистика, 2004– 2004.

13. Палий В., Вандер Вил Р. Управленческий учет. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 480 с.

14. Палий В. Управленческий учет: организация и функционирование // Бухгалтерский учет. – 2008. - №23. - С. 64 – 65

15. Санин М.К. Управленческий учет: Учебное пособие. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2010-80с.

16. Скоун Т. Управленческий учет: как его использовать для контроля бизнеса./М.:Аудит, ЮНИТИ, 1997. 179 с.

17. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. - Бухгалтерский Учет Управленческий Аспект/Финансы и статистика, 2000

УДК 336.2

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЧАН ЕКАТЕРИНА ТХАНГ

Студент

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

Аннотация: в данной статье проведен анализ поступлений налоговых и иных обязательных платежей за пользование водными биологическими ресурсами в Российской Федерации. Также в работе, по результатам выполненного анализа, были определены прогнозные значения таких поступлений на будущее время.

Ключевые слова: водные биологические ресурсы, ВБР, платежи за пользование водными биологическими ресурсами, сбор за пользование объектами ВБР, таможенные платежи, плата за негативное воздействие на окружающую среду, квоты на пользование ВБР, анализ, прогноз, поступления в бюджет.

ANALYSIS AND FORECASTING OF REVENUES OBLIGATORY PAYMENTS FOR USE OF WATER BIOLOGICAL RESOURCES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Chan Ekaterina Thang

Abstract: in this article the analysis of receipts of tax and other obligatory payments for use of water biological resources in the Russian Federation is carried out. Also, in work, by results of the carried-out analysis, forecast values of such receipts for the future were defined.

Key words: water biological resources, payments for the use of water biological resources, collection for the use of objects of TDB, customs payments, fees for negative impact on the environment, quotas for the use of TDB, analysis, forecast, budget revenues.

В настоящее время обязательные платежи за пользование водными биологическими ресурсами (далее – ВБР) подразделяются на налоговый сбор и неналоговые платежи. Первым в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) является сбор за пользование объектами ВБР. Ко вторым в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее – РФ), регулирующим отношения в сфере пользования ВБР, относятся следующие платежи – плата от продажи на аукционе права на заключение договора о закреплении долей квот добычи (вылова) ВБР и (или) договора пользования ВБР, плата за пользование ВБР по межправительственным соглашениям, плата за негативное воздействие на окружающую среду (далее – плата НВОС) и экологический сбор. А также при

экспорте указанного природного ресурса уплачиваются таможенные пошлины, кроме того, взимается таможенный сбор за таможенное оформление продукции морского промысла [1].

Актуальность рассматриваемой проблемы вытекает из понимания важности ВБР как природных для экономики РФ и для состояния окружающей природной среды в нашей страны и за ее пределами. Важную роль здесь играет анализ вышеперечисленных поступлений платежей (за исключением экологического сбора, т.к. обязанность уплаты возникла только в 2017 году). В ходе работы будут рассмотрены поступления обязательных платежей за пользование ВБР в бюджетную систему РФ.

В первую очередь рассмотрим динамику поступлений сбора за пользование ВБР в период с 2008 по 2017 г. (рис. 1).

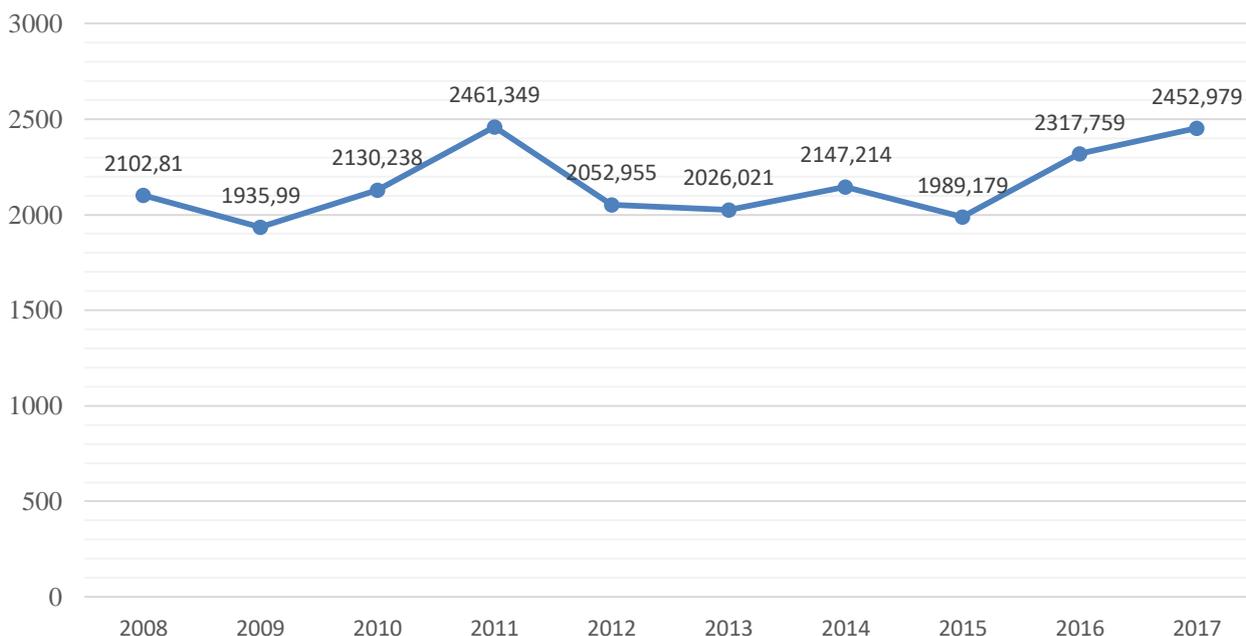


Рис. 1. Динамика поступлений сбора за пользование ВБР в бюджет РФ за 2008–2017 гг., млн. руб.

На рис. 1 наблюдается, что неоднозначная тенденция динамики сбора за пользование ВБР. После отмены Постановления №583 от 26.09.2005 г., определяющий и утверждающий общий допустимый улов ВБР (далее – ОДУ ВБР), а также, вступления в силу аналогичного нормативно-правового акта от 25.06.2009 г., наблюдается тенденция роста поступлений данного сбора. Однако, с внесением ряда изменениями в Федеральный закон №166-ФЗ в 2011 г., видится снижение доходов от такого сбора. Но, с выходом приказа ФНС № СА-7-2/488 в целях получения полной и своевременной информации о налоговой базе и структуре начислений, с 2016 года вновь наблюдается положительная тенденция поступлений [2].

Далее оценим динамику доходов, полученных от продажи на аукционе права на заключение договора о закреплении долей квот добычи (вылова) ВБР и (или) договора пользования ВБР в период с 2010 по 2016 г. (рис. 2).

Как видно, в 2015 г. поступления платы от продажи на аукционе права на заключение договора о закреплении долей квот добычи (вылова) ВБР и (или) договора пользования ВБР резко возросли – в 6,56 раз по сравнению с предшествующим годом. За последние 4 года доход увеличился в 28 раз. Такой огромный рост обуславливался увеличением количества квот добычи, а также улучшением организации рыбного промысла, в том числе государственной поддержкой рыбным предприятиям [3].

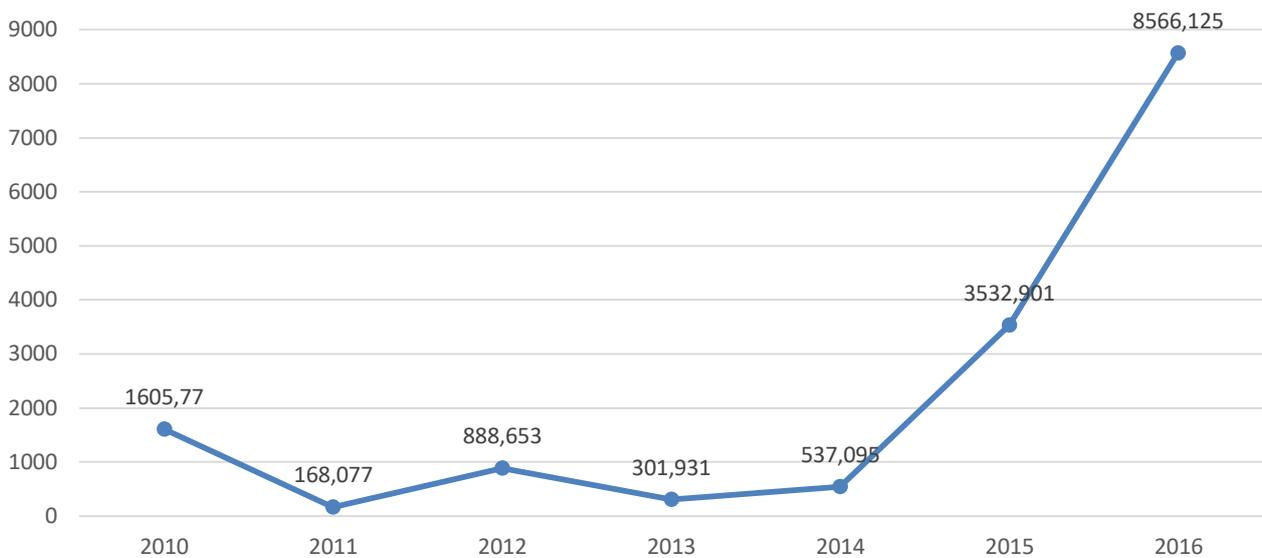


Рис. 2. Динамика поступлений доходов от продажи квот на вылов ВБР и (или) договора пользования ВБР, млн. руб.

По рис. 3 изучим поступления платы за пользование ВБР по межправительственным соглашениям в период с 2008 по 2016 г.

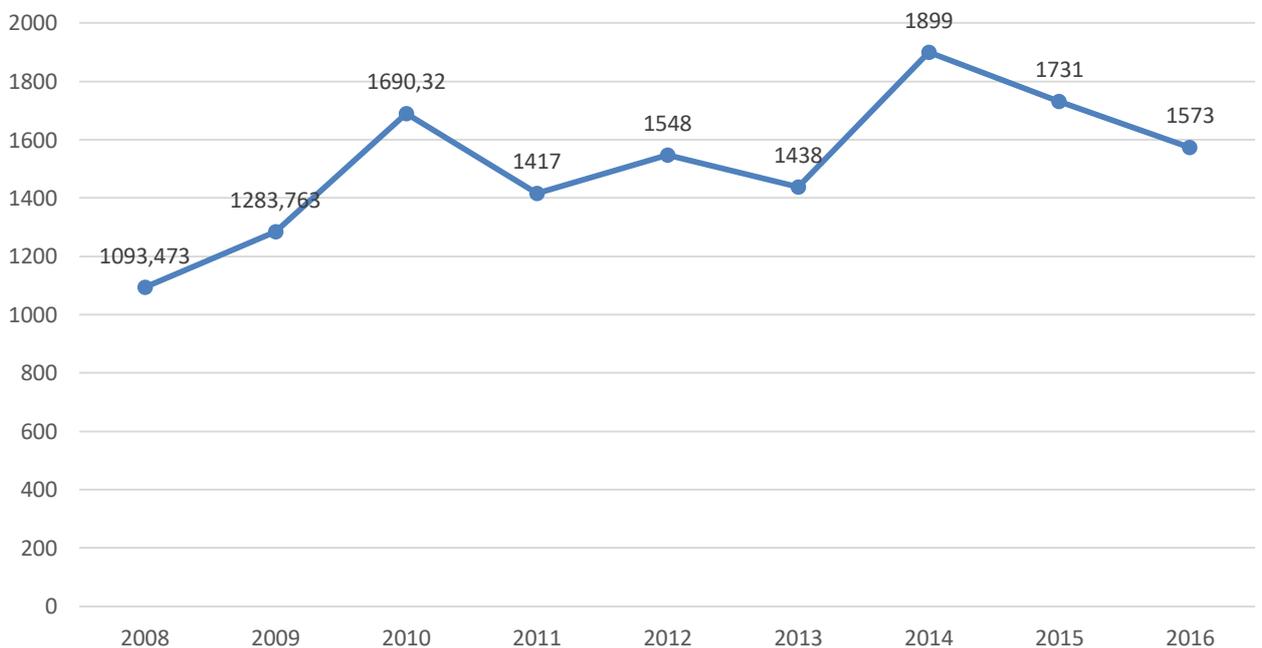


Рис. 3. Динамика поступлений платы за пользование ВБР по межправительственным соглашениям, млн. руб.

Ситуация снижения поступлений платы за пользование ВБР по межправительственным соглашениям на 17,2% в последние 2 года объясняется сокращением количества выделяемых квот иностранным пользователям ВБР [4, 73].

На рис. 4 отображена динамика поступлений платы за НВОС бюджет РФ в период с 2008 по 2016 г.

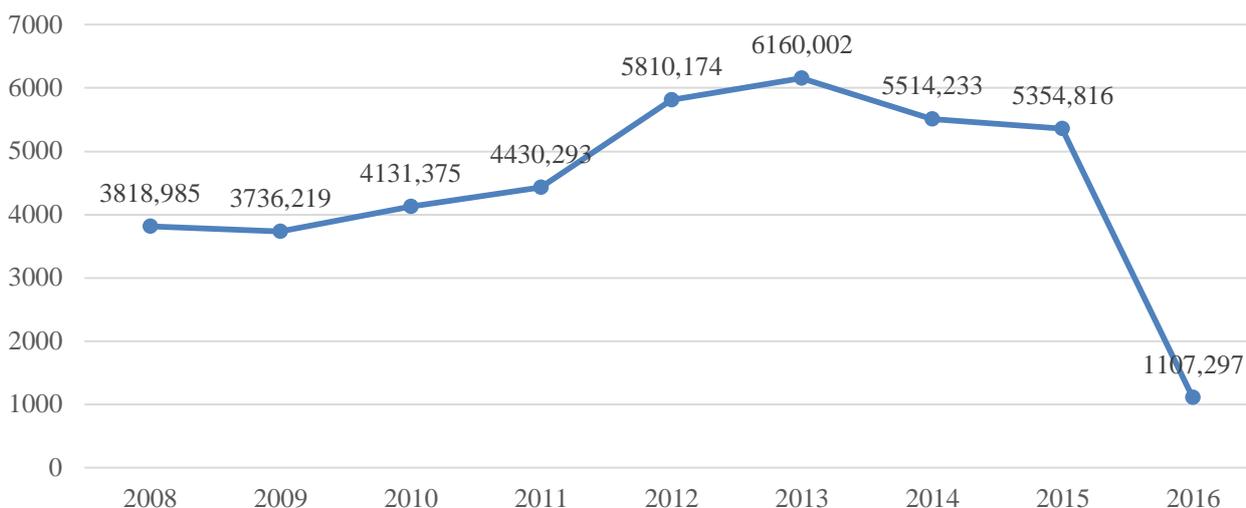


Рис. 4. Динамика поступлений платы за негативное воздействие на окружающую среду, млн. руб.

Как видно, динамика платы за НВОС в целом имеет отрицательную тенденцию. Поступление платы снизилось на 80,9% за рассматриваемый период, не считая 2013 г., в котором наблюдается незначительное увеличение в размере около 350 млн. р. в сравнении с предыдущим. Такой спад объясняется вступлением в силу с 28 апреля 2013 г. Постановления №347. Этот акт дал право организациям уменьшить данную плату на величину фактически произведенных затрат на реализацию природоохранных мероприятий [5, 1179].

Далее рассмотрим динамику поступлений таможенных платежей в бюджет РФ за 2012–2015 гг., представленную в табл. 1.

Таблица 1
Информация об объемах экспорта и суммы уплаченных таможенных платежей в отношении водных биоресурсов в РФ за 2012–2015 гг.

Год	Вес	Стоимость	Индекс таможенной стоимости	Таможенная пошлина на	Таможенные сборы	Таможенные платежи			Потенциальные потери
						с кг	Со стоимости продукции	Темп снижения	
	млн. т	млн долл. США	долл./кг	млн р.	млн р.	р./кг	р./долл. США	р./долл. США	тыс. р.
2012	1416376,55	2504597,65	1,77	3768194,80	161573,50	2,775	1,505	-	-
2013	1508807,92	2814426,72	1,87	3916230,40	70881,40	2,643	1,391	0,113	318105,65
2014	1333065,66	2868303,12	2,15	3543573,90	69240,40	2,710	1,235	0,269	771819,79
2015	1368814,01	2786402,36	2,04	3510321,20	79480,10	2,623	1,260	0,245	681851,89

Исходя из данных табл. 1, следует отметить снижение суммы уплаченных таможенных платежей при экспорте ВБР на 8,6% за период 2012-2015 гг., что связано с поэтапным обнулением вывозных таможенных пошлин, предусмотренным обязательствами России при вступлении в ВТО. А также причинами тому являются снижения ставок вывозной таможенной пошлины на основные виды экспортируемой рыбы с 1 сентября 2015 г. на 50%, и отмены с 1 сентября 2016 г. вывозной таможенной пошлины

на эти товары. Итого за рассматриваемый период потенциальные потери от снижения ставки с 2012 года составили 1771,8 млн р. [6, 107].

Таким образом, можно отметить оптимистическую ситуацию по всем видам обязательных платежей за пользование ВБР, не считая таможенных платежей. Кроме того, снижение доходов в части платы за НВОС можно считать положительной тенденцией, так как основной целью введения такой платы государством является сокращение загрязнения окружающей среды.

Далее перейдем к прогнозированию поступлений обязательных платежей за пользование ВБР, сделанное на основе поступлений за предыдущие года экстраполяционным методом приростов на 2018, 2019 и 2020 гг. в тыс. руб. (табл.2).

Таблица 2

Прогнозные доходы обязательных платежей за пользование ВБР, млн. руб.

Вид платежа	Сбор за пользование ВБР	Доходов от продаж квот на вылов ВБР и (или) договора пользования ВБР	Плата за пользование ВБР по межправительственным соглашениям	Плата за НВОС	Таможенные платежи в отношении ВБР
2018	2399,536	2372,590	1524,986	3091,258	3378,684
2019	2443,447	3129,333	1577,597	3131,868	3195,217
2020	2487,605	3886,591	1630,723	3174,272	2982,013

Для наглядности перенесем данные табл. 2 в диаграмму (рис. 5).

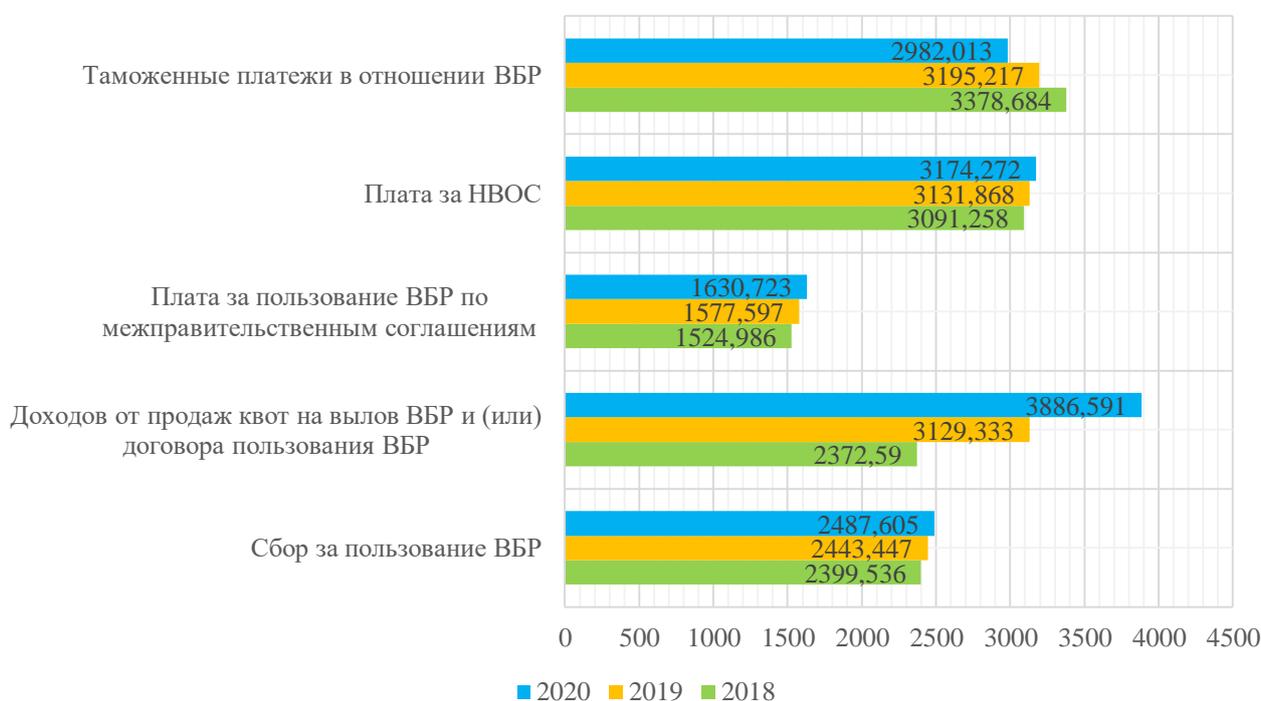


Рис. 5. Динамика прогнозных поступлений платы за негативное воздействие на окружающую среду, млн. руб.

По полученным данным можно сделать вывод, что поступления всех исследуемых платежей увеличится, за исключением таможенных. Следовательно, возрастет и деятельность, связанная с добычей (уловом) ВБР в России, что приведет к увеличению объема таких природных ресурсов на торговых площадках страны. Что касается таможенных платежей, то их поступления снизятся в связи с по-

этапным обнулением вывозных таможенных пошлин.

Список литературы

1. О развитии рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации // Проект доклада рабочей группы Госсовета РФ. – М.: ВНИРО, 2015. С. 176.
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>
3. Официальный сайт Федерального казначейства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.goskazna.ru>
4. Синенко О. А., Цыганова Т. Д. Участие России в проекте «экономического пояса нового шелкового пути»: возможности и перспективы // Вестник морского государственного университета. 2017. №77. С. 71-76.
5. Синенко О. А. Риски функционирования территорий с особым экономическим статусом // Экономика и предпринимательство. 2016. №11-3 (76-3). С. 1178-1183.
6. Синенко О. А., Огородникова К. А. Анализ недоимки по налоговым платежам на примере Приморского края // VIII международная научно-практическая конференция EURASIASCIENCE: сб. статей. – Москва, 2017. – С. 104-109.

УДК 338.43.(575.2)

СОСТОЯНИЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ЕАЭС

БЕКТУРОВА ДАМИРА АСАНОВНА

Ст. преподаватель кафедры высшей математики и математического моделирования Кыргызского национального университета им. К.И.Скрябина

Аннотация: Основной приоритетной задачей для Кыргызской Республики остается на ближайшую перспективу удержание и закрепление позиций на общем агропродовольственном рынке ЕАЭС. Так как это является основной задачей обеспечить производителей доступом на традиционные рынки сбыта.

Ключевые слова: ЕАЭС, агропродовольственный рынок, рынок сбыта, интеграция, продовольственная безопасность.

THE STATE OF THE AGRO-CULTURAL MARKET OF THE KYRGYZ REPUBLIC AFTER THE ACCESSION TO THE EAEU

Bekturova Damira Asanovna

Abstract: The main priority for the Kyrgyz Republic remains for the near future to retain and consolidate positions in the general agro-food market of the EAEU. Since this is the main task of providing producers with access to traditional sales markets.

Key words: EAEU, agro-food market, sales market, integration, food security.

Вступление Кыргызской Республики в ЕАЭС считается историческим событием в новейшей истории нашего государства. Это стало сложным процессом. Потребовался анализ экономических, социальных и политических рисков на короткий, средний, длительный срок при вступлении в ЕАЭС, определение мер адаптации к новым условиям нашей экономики. Кроме того, потребовалось рассмотреть нормативно-правовую базу, оценка текущих потребностей по изъятиям, запрошенных Кыргызстаном на переходный период, определение расчетной методологии возможной доли, уточнение всех международных соглашений с иностранными государствами и международными организациями, освобожденными от таможенных пошлин, а также иное.

При вступлении в ЕАЭС Кыргызстан преследовал основной и ключевой момент. Основной задачей было обеспечение местным предпринимателям доступа на традиционные рынки сбыта. Никому не секрет, что после того, как был создан Таможенный союз и когда он начал функционировать, Кыргызстан на себе ощутил те изменения, которые произошли в экономическом регулировании и в частности в регулировании торговли. На границах между Кыргызстаном и тогда еще Таможенным союзом стали возникать барьеры тарифного характера – приходилось растаможивать грузы, которые заходили из республики в страны ТС, кроме тех, которые производились в стране. И самое тяжелое — начали возникать технические барьеры. Появилась необходимость прохождения сложных процедур подтверждения безопасности товаров, что фактически закрывало доступ на емкий рынок, который для Кыргызстана был всегда очень важным, т.к., исходя из географического положения и сложившихся экономических

связей, альтернативы на сегодняшний день этому рынку у страны нет. Поэтому одним из мотивов государства была борьба за доступ на рынок сбыта через присоединение к этому экономическому объединению.

По большому счету вступление Кыргызстана в ЕАЭС помогает ей обеспечить устойчивое развитие экономики в долгосрочной перспективе что приведет к увеличению темпов роста ВВП в полтора раза. Этот результат можно увидеть по объему взаимной торговли Кыргызстана со странами-участницами ЕАЭС. За прошедшие 9 месяцев 2017 года составил 1 млрд. 708,3 млн. долларов США и по сравнению с показателями за аналогичный период

прошлого года возрос на 11,6%. Согласно данным Нацстаткомитета Кыргызстана, указанные показатели говорят о росте экспорта товаров из Кыргызстана на рынок ЕАЭС на 32,2%, а объем импорта из стран-участниц Союза вырос на 5,8%.

В экспорте товаров на рынок ЕАЭС наибольшую долю занимают руды и концентраты благородных металлов, на что приходится 18,8% от общего объема. Затем следуют одежда – 17,6%, обувь – 10,8%, молочные продукты – 6,7%, сушеные фрукты – 4,7%, части и принадлежности для автомобилей и тракторов – 4%, а также полированное стекло – 3,5%. Наибольшая доля взаимной торговли Кыргызстана из стран-участниц ЕАЭС приходится на Россию, и объем данного показателя составляет 57,7%. [1]

Условия индустриально развитых областей позволяют и дальше наращивать производство сахарной свеклы для внутреннего потребления и на экспорт, организовать производство семян сахарной свеклы и люцерны на экспорт в страны дальнего и ближнего зарубежья, а также значительно увеличить производство и переработку молока и мяса наращивания производства на евразийский рынок конкурентоспособной продукции. А также производить экологически чистых продуктов питания, отличающихся к тому же своей уникальностью, целебными свойствами (хлопка-сырца, табака, овощей и фруктов, сухофрукты). Развивать мясомолочную отрасль с глубокой переработкой и выпуском транспортоспособных мясомолочных изделий, плодоовощные комплексы с приоритетным производством их на тепличных условиях: производство хлопка-сырца, табака, овощей, масличных культур.

А также выращивание высококачественных сортов абрикосов, персиков, вишни, винограда, колированной черешни и других производства зернобобовых (фасоли), которая экспортируется в страны дальнего зарубежья и поставки их на экспорт в страны ЕАЭС. Таким образом, совершенствование региональной специализации сельскохозяйственного производства с учетом вступления страны в ЕАЭС, а также складывающейся благоприятной рыночной конъюнктурой позволит более эффективно использовать конкурентные преимущества Кыргызстана в производстве и экспорте конкурентоспособной продукции (мяса, молока, овощей и фруктов, картофеля и др.) на евразийский рынок. Получат преимущественное развитие отрасли по производству и переработке животноводческой продукции, овощей и фруктов, технических культур, особенно, сахарной свеклы.

В то же время, формирование единого аграрного рынка создают Кыргызстану благоприятные условия для решения проблем с недостаточным производством определенных видов продовольствия, в частности, пшеницы, растительного масла. В целом существенные изменения региональной специализации АПК положительно скажется на конкурентоспособном развитии отрасли в Кыргызстане. Факторами более устойчивого развития сельского хозяйства и агропродовольственных рынков Беларуси, России и Казахстана также стало увеличение государственной помощи сельскому хозяйству. В этих странах уровень государственной помощи сельскому хозяйству, их объёмы выше, чем в Кыргызстане. Доля выделяемых государственных средств в стоимость валовой продукции сельского хозяйства и в расчете на 1 га пашни в Республике Беларусь соответственно составляет 16,8% и 255 долл. США, Российской Федерации – 33,8% и 66 долл. США и в Республике Казахстан – 4,1% и 18 долл. США. В Кыргызстане уровни данных показателей самые минимальные – соответственно 0,3% и 7,0 долл. США в расчете на 1 га пашни, что в разы меньше значения указанных показателей в перечисленных странах ЕАЭС [2].

В этой связи в ближайшее время необходимо решить вопрос об увеличении объёмов господдержки отрасли в Кыргызстане и доведения ее объёмов до среднего уровня стран ЕАЭС. Для решения этой проблемы можно также использовать средства, выделяемые нашей республике в рамках российско-кыргызского фонда развития. Фонд развития является важнейшим инструментом процесса инте-

грации КР в ЕАЭС. На сегодняшний день в целях поддержки агропромышленного комплекса, переработки и производства сельхозпродукции одобрены 252 проектов на сумму 17,934 млн долларов [3].

Основной приоритетной задачей на ближайшую перспективу остается удержание и закрепление наших позиций на общем агропродовольственном рынке ЕАЭС. В прошедший период после формирования Таможенного Союза (ТС) Кыргызстана ослабила свои позиции по поставке в страны ТС мясомолочной продукции, овощей, картофеля, т.е. основных статей экспорта сельскохозяйственной продукции. Поэтому в рамках формирования единого продовольственного рынка на евразийском пространстве, а также целях реализации согласованной агропромышленной политики следует уже определить квоты на взаимные поставки агропродовольственной продукции на внутренние рынки стран ЕАЭС. Такая постановка вопроса требует в свою очередь кардинального решения вопросов развития соответствующей перерабатывающей промышленности, с тем, чтобы поставлять на внутренние рынки ЕАЭС готовую продукцию.

Вопросы специализации и развития агроперерабатывающей отрасли в республике рационально решать на основе ускоренного развития процессов кооперации и интеграции. Развитие процессов кооперации и интеграции, привлечения инвестиций требует решения вопросов либерализации земельного законодательства. Отечественное законодательство по земельным вопросам предусматривает серьезные ограничения для привлечения в отрасль иностранных инвестиций. На мой взгляд в рамках ЕАЭС в переходной период эти ограничения должны быть максимально устранены. Решение этого вопроса в ближайшее время весьма положительно скажется на привлечении инвестиций в сельское хозяйство. Как известно, именно установившаяся преимущественно мелкокрестьянская структура аграрного производства с ее малоземельностью и с присущими высокими рисками не способствует привлечению частных инвестиций в отрасль. Именно подобным образом мы будем стимулировать приток инвестиций из стран ЕАЭС и можем в ближайшее время организовать в республике крупные кооперативно-интегрированные формирования в АПК, например, в сфере мясомолочного скотоводства, овощеводства, плодоводства и т.д. И это крайне важно для того, чтобы национальные агропродовольственные компании смогли успешно конкурировать не только на евразийском агропродовольственном рынке, но и на рынке стран дальнего зарубежья.

Обострение конкуренции на мировых агропродовольственных рынках требует создания в рамках ЕАЭС совместных крупных транснациональных отраслевых агропродовольственных корпораций с целью осуществления согласованной и единой политики по производству, переработке и реализации готовой продукции на внутренних и внешних рынках. Требуется укрепления ее материально-технической базы, преодоления мелкокрестьянской структуры хозяйствования и развития процессов кооперации и интеграции, совершенствования государственного регулирования и усиления мер государственной поддержки развития отрасли, регулирования экспорта и импорта продуктов питания в рамках ЕАЭС и совершенствования региональной специализации и повышения агроэкспортного потенциала. Таким образом, в ближайшей перспективе обеспечение продовольственной безопасности Кыргызстана, связана с решениями вопросов обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Список литературы

1. Кыргызстан в цифрах, 2010–2014 [Текст] / Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. – Бишкек, 2015. – 338 с.
2. Сельское хозяйство Кыргызской Республики, 2010–2014 [Текст] / Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. – Бишкек, 2015. – 82 с.
3. Информация о кредитной деятельности Российско-Кыргызского фонда развития в разрезе отраслей (по состоянию на 24.10.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rkdf.org/ru> (дата обращения: 29.01.2017).

УДК 334.027

О ВЛИЯНИИ ВИЗУАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ САЙТА ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНА НА КОНВЕРСИЮ

ФЕДЯНИН МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ

Магистр

Научный руководитель: Карлова Маргарита Юрьевна,
к.э.н.

ФГБОУ ВО «Липецкий государственный педагогический университет имени П.П.Семенова-Тян-Шанского»

Аннотация: В узком понятии электронную коммерцию определяют как процесс удаленного приобретения физических и нефизических услуг, товаров непосредственно через телекоммуникационную сеть. В этой связи целесообразно провести обзор современных визуальных составляющих сайта интернет – магазина и выявить степень их влияния на конверсию.

Ключевые слова: конверсия, сайт, интернет - магазин, электронная коммерция, кнопки.

ABOUT INFLUENCE OF VISUAL COMPONENTS SITE OF THE INTERNET SHOP FOR CONVERSION RATE

Fedyanin Maksim Andreevich
scientific adviser Karlova Margarita Yurievna

Abstract: In a narrow concept, e-commerce is defined as the process of remote acquisition of physical and non-physical services, goods directly through a telecommunications network. In this regard, it is advisable to review the modern visual components of the website of the Internet store and determine the extent of their impact on the conversion rate.

Key words: conversion, website, e - commerce, e - commerce, buttons.

Электронная коммерция – активно развивающаяся экономическая сфера, включающая в себя:

- финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей;
- бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.

Экономисты отмечают, что российский рынок электронной коммерции переживает стадию бурного роста при значительном резерве возможностей (Рис. 1) и является основой электронно-информационного бизнеса. В настоящее время отношение рынка электронной коммерции к общему объему торговли в России составляет около 2%, в то время как в развитых рынках эта цифра ближе к 5%, а у общепризнанных лидеров – Великобритании и США – превышает 10% [8].

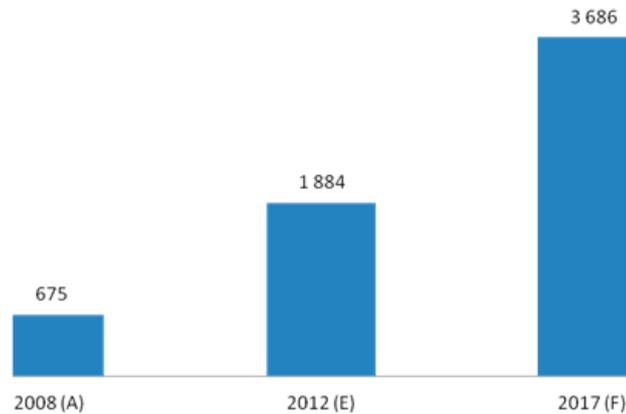


Рис. 1. Российский рынок электронной коммерции, млрд. руб. [4]

К составляющим электронной коммерции относят: электронный обмен информацией, электронное движение капитала, электронную торговлю, электронные деньги, электронный маркетинг. Неоспоримыми преимуществами данной области являются:

- глобальный масштаб и доступность 24 часа в сутки;
- сравнительно невысокие финансовые расходы;
- улучшение цепочек поставок;
- возможность получения информации о потребностях потенциальных покупателей;
- быстрый вывод товара на рынок;
- низкая стоимость распространения цифровых продуктов.

«По одежке встречают, по уму провожают» – гласит народная пословица. Однако для дизайна сайта интернет - магазина обе составляющие важны. В дальнейшем под дизайном сайта будем понимать деятельность по проектированию эстетических свойств верстки и результат этой деятельности. Считается, что в более широком смысле дизайн призван не только к художественному конструированию, но должен участвовать в решении более широких социально - технических проблем путём рационального построения её визуальных и функциональных свойств [1].

Когда речь заходит о привлечении клиентов любые мелочи оказываются важными. Под конверсией в интернет - маркетинге понимается отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нём какие-либо целевые действия (Рис.2)), к общему числу посетителей сайта, выраженное в процентах [2,3]:

$$(O/P)*100\%=K\%,$$

здесь O – количество покупок, P – количество пользователей на сайте, K – процент конверсии.



Рис. 2 Целевые действия посетителей сайта интернет – магазина [2]

На основе достигнутого уровня конверсии дается оценка приложенных маркетинговых усилий по привлечению посетителей и покупателей, наполнению сайта информацией и магазина – товаром, т.е.

на сколько процентов выполнена главная задача создания сайта – обеспечение продаж. На каждом этапе воронки продаж конверсия может быть разной (Рис. 2), и ее расчет наглядно показывает, оправданы затраты на сбыт товара/услуги. Успешной рекламную кампанию можно назвать тогда, когда показатель отношения кликов к продажам, то есть конверсия, составляют от 1,5% до 3% [7].

Успешная конверсия по - разному определяется продавцами, рекламодателями или поставщиками контента. Так, для продавца – это операция покупки продукта, для рекламодателя – нажатие на соответствующий рекламный баннер, для поставщика – регистрация посетителей на сайте, подписка на почтовую рассылку, скачивание программного обеспечения или какие-либо другие действия, ожидаемые от посетителей. Таким образом, в качестве факторов непосредственно оказывающих влияние на конверсию сайта выделим:

- доход, получаемый с одного покупателя;
- стоимость привлечения одного покупателя;
- общее количество покупателей;
- доход с одного покупателя.

Проанализируем, какие именно визуальные составляющие, и в какой степени, оказывают наибольшее влияние на конверсию сайта интернет - магазина.

Хорошо продуманный и выделяющийся среди конкурентов дизайн сайта, безусловно, будет привлекать клиентов. Маркетологи советуют уделять больше внимание заголовку сайта. Так после удачного решения данного вопроса компания CityCliq увеличила конверсию на 90% [5]. Кроме заголовка большое значение имеют размер, расположение, названия элементов сайта, грамотно продуманная навигация и цветовая палитра. Известно, что цвета имеют сильное психологическое влияние на мозг человека, и по результатам статистического опроса [5] 92,6% пользователей подтверждают, что визуальные элементы сайта интернет - магазина оказывают влияние на их решение о совершении покупки. В этой связи можно заметить тенденцию (Рис. 3 - 4):

- цвет кнопки «Купить» в основном всегда красный, причем это не просто яркий красный цвет, это специально подобранный нейтральный оттенок красного цвета;
- цвет кнопки «Отмена заказа» в основном не яркого цвета, иногда она даже не выделена как кнопка и выглядит как обычная, не заметная надпись.

PRO

KETTLER

Блок с двойными тросами для Kettler Kinetic System, Module 1

Артикул: 7714-610
★★★★★ | Написать отзыв

24 999 Р

А я видел дешевле!

ЦВЕТ

+ 7 000 БОНУСОВ

В КОРЗИНУ **по карте рассрочки 0, 0, 6 мес.**

Как получить заказ?

- Забрать: в **2 магазинах** +300 бонусов от 1000 руб.
- Забрать по 100% предоплате: в **81 магазине** +300 бонусов от 1000 руб.
- Доставка курьером: **от 2 дней**
Доставка бесплатная

При покупке данного товара на Клубную карту будет начислено:

1 200 бонусов	1 680 бонусов	2 400 бонусов

Сравните В список желаний

Рис. 3. Представление товара на сайте интернет - магазина «Спортмастер»



Рис. 4. Представление товара на сайте интернет - магазина «MVideo»

Практика подтверждает, что замена ссылок кнопками способствует росту конверсии. Это доказала компания SAP BusinessObjects заменив простую ссылку в призыве к действию на кнопку, при этом конверсия выросла на 32,5% [8]. Кроме того, кнопки призыва следует располагать по левой стороне. Данный факт доказала компания Less Accounting протестировала разные шаблоны своей страницы [5].

Исследования показывают, что люди формируют подсознательное суждение о продукте в течение 90 секунд первичного визуального осмотра и запоминают цветную рекламу на 26% чаще, чем черно-белую [4]. Ученые считают, что мужчины и женщины предпочитают различную цветовую гамму [5]. Так, женщины отдают предпочтение таким цветам как: голубой, пурпурный, зеленый, в то время как мужчины выбирают голубой, зеленый, черный. В список «нелюбимых» для женщин попали такие цвета, как оранжевый, коричневый и серый, для мужчин – коричневый, оранжевый, пурпурный.

Замечено, что изображения людей совместно с предлагаемыми товарами на сайте интернет – магазина положительно влияют на конверсию.

Расположенные на главной странице интернет - магазина баннеры и «карусели» способны привлечь посетителей и тем самым увеличить конверсию. Так размещенная в начале и конце блока ссылка «Новинки», которая приводит на страницу с новыми товарами, отсортированными по дате поступления/добавления, способна повысить конверсию до 30% [7].

Целесообразно размещать на сайте интернет – магазина блок «Спецпредложения», который очень актуален как для старых, так и для новых покупателей. В нем обязательно должна быть указана новая и старая цена, при этом, чтобы заинтересовать покупателя цены должны отличаться разительно. При этом следует учитывать человеческую психологию: клиент быстрее решится купить товар всего за 189 рублей, чем за целых 190 рублей. Так, The Corkscrew Wine Merchants смогла увеличить конверсию своего сайта на 148% за счет размещения информации о скидках [8].

Пестреющие на сайте акции с подарками вызывают живой интерес у посетителей. При этом подарки не обязательно должны быть дорогими, достаточно чтобы они были функциональными или в некотором смысле уникальными. В качестве примеров приведем успешную политику в данном направлении таких компаний как Philips, Skoda, Coca Cola. Подобные акции способствуют росту конверсии до 60%.

«Хиты продаж» – очень важная и актуальная характеристика для крупных интернет - магазинов. Качество описания, характеристик, информации о товаре и улучшение качества и количества фотографий также способствует росту конверсии, ведь никто не хочет покупать «кота в мешке». В этом случае можно ожидать рост конверсии до 30%. Увеличению конверсии также способствует и добавление отзывов как о самом интернет – магазине, так и о предлагаемых товарах. В этом случае опыт других покупателей вызывает дополнительный интерес и будет «работать» на повышение доверия к контенту. Подобная информация должна быть размещена на видном месте сайта и представлена в удобной форме для клиента. Так компания WikiJob добавив отзывы на свой сайт смогла увеличить конверсию

на 34% [8]. Добавление блока «Похожие товары» («товары в той же ценовой категории» и т.д.) способствует росту конверсии в среднем до 10%.

Он-лайн консультирование способно уверенно повысить продажи и также приводит к росту конверсии. Особенно это актуально для товаров со сложными техническими характеристиками (электротехника, запчасти для автомобилей) [3]. Кроме того, размещение номера телефона на видном месте сайта способно увеличить конверсию. Так LessAccounting увеличила свою конверсию почти на 2%, добавив телефон на сайт [8].

Уменьшение количества полей в форме заказа способствуют росту конверсии. В качестве примера приведем опыт ImageScape, компания уменьшила количество полей на форме заказа с 11 до 4 и тем самым повысила конверсию на 120% [8].

Таким образом, грамотный дизайн сайта интернет – магазина способен существенно повысить конверсию. Здесь одинаково важны и функциональность сайта и оценка привлекательности его внешнего вида. В то же время чрезмерная насыщенная флеш - анимация и разнообразные спецэффекты могут отпугнуть целевую аудиторию. На сегодняшний день уже разработаны программы способные проводить тестирование сайта и выдавать отчет, в котором будет четко прописано, на какой стадии перед покупкой, пользователь покидает сайт. Чтобы не потерять клиентов интернет - магазину необходимо постоянно проводить мониторинг и анализировать конверсию сайта, для того чтобы вовремя заметить изменения рынка и внести свои коррективы в бюджет рекламной кампании.

Список литературы

1. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-маркетинг> (дата обращения 22.02.2018)
2. Конверсия — что это такое и как ее посчитать? [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://help.elama.ru/hc/ru/articles/209860345> (дата обращения 2.02.2018)
3. Конверсия – что это такое? [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.seo-dream.ru/stati/konversia> (дата обращения 22.02.2018)
4. «Рынок электронной коммерции в России» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches_analytics/rynok_elektronnoj_kommercii_v_rossii/ (дата обращения 24.02.2018)
5. Электронный журнал о маркетинге [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://rusability.ru/> (дата обращения 24.02.2018)
7. 10 способов увеличить конверсию интернет - магазина [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cossa.ru/155/54251/> (дата обращения 5.03.2018)
8. 15 Способов повысить конверсию [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://myemarketing.ru/marketing/15-sposobov-povysit-konversiju/> (дата обращения 5.03.2018)

УДК 336.233.2

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ: ОЦЕНКА ПОСТУПЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КЛИМОВА ВАЛЕНТИНА ЮРЬЕВНА

Студент

ФГАОУ ВО «Дальневосточный Федеральный Университет»

Аннотация: страховые взносы являются специальным и важнейшим элементом государственной системы социальной защиты граждан. На законодательном уровне закреплены положения о правах граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение (страхование) и медицинскую помощь. Оценка поступлений в бюджеты социальных государственных внебюджетных фондов за последние годы показала, что средств фондов недостаточно для покрытия их обязательств.

Ключевые слова: социальные фонды, государственные внебюджетные фонды, страховые взносы, формирование бюджетов внебюджетных фондов, выплаты физическим лицам.

INSURANCE PREMIUMS: AN ASSESSMENT OF REVENUES TO THE STATE OFF-BUDGET FUNDS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Klimova Valentina Yuryevna

Abstract: insurance premiums are a special important element of the state system of social protection of citizens. At the legislative level, the provisions on citizens' rights to state pension and social security (insurance) and medical care are fixed. The assessment of revenues to the budgets of social state extra-budgetary funds in recent years has shown that funds are insufficient to cover their obligations.

Key words: social funds, state extra-budgetary funds, insurance contributions, formation of budgets of extra-budgetary funds, payments to individuals.

Страховые взносы являются основным источником денежных средств, которые предназначены для выплат в случае наступления страхового случая. Данные выплаты обязаны перечислять все предприятия и организации.

Размер и величина страховых взносов напрямую зависят от размера заработной платы работников, а также иных видов денежных выплат. Процедура начисления социальных страховых взносов заключается в расчете конкретной суммы денежных средств, которую нужно выплатить в государственные специализированные фонды.

Страховые взносы, отчисляемые всеми работодателями, находясь в государственных внебюджетных фондах, образуют мощный финансовый ресурс, который обеспечивает защиту от социальных рисков, связанных с временной нетрудоспособностью, материнством, наступлением пенсионного возраста, потерей кормильца и т. п.

Общий объём финансовых ресурсов социальных государственных внебюджетных фондов, по данным Министерства Финансов, за период с 2011 по 2017 гг. увеличился в 1,8 раз с 5,8 млрд руб. до 10,7 млрд руб. Расходы фондов за тот же период выросли почти в 2 раза с 5,4 млрд руб. в 2011 г. до 10,7 млрд руб. в 2017 г. (таблица 1). То есть темп роста расходов фондов превысил темп роста доходов, что является негативным фактором.

Таблица 1

Данные об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов, млрд. руб. [6]

№ п/п	Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (предварительные данные)
1	Государственные внебюджетные фонды							
1.1.	Доходы	5 819,6	7 487,7	8 093,2	7 979,4	9 241,5	9 899,3	10 717,3
1.1.1.	в т.ч. страховые взносы	3 307,4	4 379,1	5 026,1	5 438,8	5 947,5	6 328,4	6 782,5
1.2.	Расходы	5 387,0	6 914,6	7 993,5	8 005,0	9 921,2	10 084,7	10 672,9
1.3.	Дефицит (-)/Профицит (+)	432,6	573,1	99,7	-25,5	-679,8	-185,4	44,4
	в том числе							
2	Пенсионный фонд Российской Федерации							
2.1.	Доходы	5 255,6	5 890,4	6 388,4	6 159,1	7 126,6	7 625,2	8 260,1
2.1.1.	в т.ч. страховые взносы	2 823,7	3 038,5	3 478,8	3 711,8	3 878,7	4 144,5	4 495,3
2.2.	Расходы	4 922,1	5 451,2	6 378,5	6 190,1	7 670,3	7 829,7	8 319,5
2.3.	Дефицит (-)/Профицит (+)	333,5	439,1	9,8	-31,1	-543,6	-204,4	-59,4
3	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования							
3.1.	Доходы	348,4	966,5	1 101,4	1 250,5	1 573,5	1 657,6	1 737,2
3.1.1.	в т.ч. страховые взносы	326,6	914,0	1 073,1	1 218,4	1 537,6	1 624,2	1 705,7
3.2.	Расходы	310,4	932,2	1 048,7	1 268,7	1 638,8	1 590,2	1 655,0
3.3.	Дефицит (-)/Профицит (+)	38,0	34,4	52,6	-18,1	-65,3	67,5	82,2
4	Фонд социального страхования Российской Федерации							
4.1.	Доходы	215,5	630,8	603,5	569,8	541,3	616,4	543,8
4.1.1.	в т.ч. страховые взносы	157,0	426,7	474,2	508,5	531,1	559,7	581,6
4.2.	Расходы	154,5	531,2	566,2	546,2	612,1	664,9	699,1
4.3.	Дефицит (-)/Профицит (+)	61,0	99,6	37,3	23,6	-70,9	-48,5	-155,3

В общем объёме финансовых ресурсов государственных внебюджетных фондов наибольшая доля принадлежит Пенсионному Фонду (почти 79%).

Темпы роста доходов государственных социальных внебюджетных фондов в 2014 году замедлились. Это снижение обусловлено сложившейся в стране непростой экономической ситуацией. С 2015 года темпы роста доходов вновь начали увеличиваться (рис. 1).

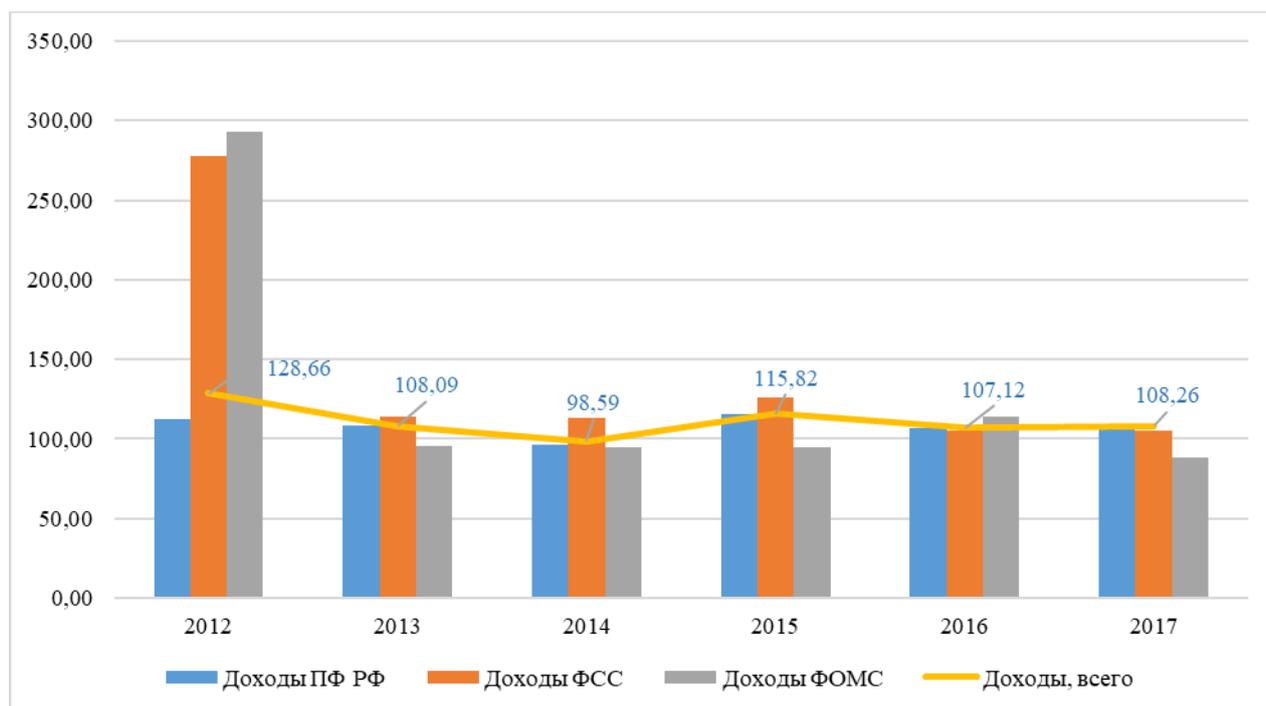


Рис. 1. Темпы роста доходов социальных государственных внебюджетных фондов к предыдущему году, в % [6]

По данным, приведённым в таблице 1, можно заметить, что доходы фондов формируются преимущественно за счёт обязательных страховых платежей (в Пенсионный фонд РФ и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования). Они являются ключевым источником формирования доходной части бюджетов государственных социальных фондов. Так, доходы ФФОМС в 2011–2017 гг. формировались за счёт страховых взносов на 97,3%, доходы ФСС на 87%. В формировании бюджета Пенсионного фонда РФ доля страховых взносов составила в 2014 г. 60%, в 2015 г. снизилась до 54%; эта тенденция сохранилась и до 2017 года.

За период с 2011 по 2013 гг. доходы всех государственных внебюджетных фондов превышали расходы, т.е. бюджеты были профицитными.

По итогам 2014 года бюджеты государственных внебюджетных фондов были исполнены как с профицитом, так и с дефицитом.

Так, бюджет Фонда по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством был исполнен с профицитом в сумме 23,6 млрд руб., дефицит бюджета ФФОМС составил по итогам 2014 г. более 18,1 млрд руб., дефицит бюджета ПФ РФ – 31,1 млрд руб.

Наибольшее беспокойство вызывает именно дефицит бюджета Пенсионного Фонда, который в 2014 году был исполнен с дефицитом в сумме 31 млрд рублей, сложившимся исходя из дефицита бюджета Фонда по распределительной составляющей в сумме 92,5 млрд рублей и профицита бюджета Фонда в сумме 61,48 млрд рублей по его накопительной составляющей.

Бюджеты государственных внебюджетных фондов в 2015 году были исполнены с существенным дефицитом. По данным Минфина, дефицит составил 679,8 млрд руб., в т. ч. дефицит ПФ РФ 543,6 млрд руб., ФОМС 65,3 млрд руб., ФСС 70,9 млрд руб.

Аналогично предыдущему периоду с 2014 по 2015 гг. в 2016 году бюджеты государственных внебюджетных фондов также были дефицитными. Итоговая сумма дефицита бюджетов – 185,4 млрд руб., из них ПФ РФ 204,4 млрд руб., ФСС 48,5 млрд руб. Бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования оказался профицитным – 67,5 млрд руб.

Согласно предварительным данным, в 2017 году наблюдался профицит бюджетов государственных внебюджетных фондов в размере 44,4 млрд руб. (таблица 1).

Оценка структуры и динамики поступлений в бюджеты социальных государственных внебюджетных фондов показала, что в рассматриваемом направлении существуют проблемы, от государства требуются мероприятия, которые будут направлены на приведение сбалансированности бюджетов социальных государственных внебюджетных фондов.

Список литературы

1. Курасова Е.А., Синенко О.А., Постыка М. Анализ финансовой устойчивости организаций строительной отрасли Приморского края // Экономика и предпринимательство. – М.: Редакция журнала «Экономика и предпринимательство». – 2017. – С. 467-470.
2. Огородникова К.А., Синенко О.А. Анализ недоимки по налоговым платежам на примере Приморского края // EurasiaScience. Сборник статей VIII международной научно-практической конференции. Москва, 16 марта 2017 г. // Под. ред. В.Б. Соловьева. – М.: «Научно-издательский центр «Актуальность.РФ». – 2017. – С. 104-109.
3. Синенко О.А. Риски функционирования территорий с особым экономическим статусом // Экономика и предпринимательство. М.: Редакция журнала «Экономика и предпринимательство». – 2016. – С. 1178-1183.
4. Синенко О.А. Специальные налоговые режимы: учеб. пособие / О.А. Синенко. – Владивосток: Дальневосточный федеральный университет. – 2016. – 155 с.
5. Бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ. Информация официального сайта Федерального казначейства: – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/byudzhety-gosudarstvennykh-vnebyudzhethnykh-fondov/>
6. Ежегодная информация об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов (данные с 1 января 2011 г.) – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/outbud/> Дата публикации: 20.02.2018

© В.Ю. Климова, 2018

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЧАСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

ЛОСЕВА АЛЛА СЕРГЕЕВНА

к.э.н., доцент

ЧЕРНОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования учетной политики организации в части учета основных средств. Рассматриваются отдельные аспекты списания затрат на ремонт, приводятся положительные и отрицательные стороны начисления амортизации. Даны рекомендации по оптимизации налогообложения.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, ремонт, учетная политика.

PECULIARITIES OF FORMING THE ACCOUNTING POLICY OF THE ORGANIZATION IN THE ACCOUNT OF FIXED ASSETS

Loseva Alla Sergeevna
Chernov Irina Nikolaevna

Abstract: In the article features of formation of an accounting policy of the organization in the part of the account of the basic means are considered. Separate aspects of write-off of repair costs are considered, positive and negative aspects of accrual of depreciation are given. Recommendations for the optimization of taxation are given.

Key words: fixed assets, depreciation, repair, accounting policy.

На результат производственной деятельности организации и перспективу ее развития влияют задействованные в ней основные средства. В связи с этим важным аспектом в работе бухгалтерии являются правильный учет основных средств и внимательное отношение к данному направлению в учетной работе.

Способы ведения учета, выбранные во время разработки учетной политики, оказывают непосредственное влияние на то, как в отчетности будет показано экономическое состояние организации. В случае если преимущество отдается составлению отчетности согласно российским стандартами учета, то на первый план выходят вопросы учетной политики для целей бухгалтерского учета. Если же в первую очередь решаются вопросы налогообложения, а содержание бухгалтерской отчетности уходит на второй план, то учетная политика для целей бухгалтерского учета способна быть предельно совмещена с выбранными способами исчисления налогов [2, с.158].

Рассмотрим отдельные аспекты учетной политики, которые входят в состав информации об учетной политике по основным средствам. (рис. 1)

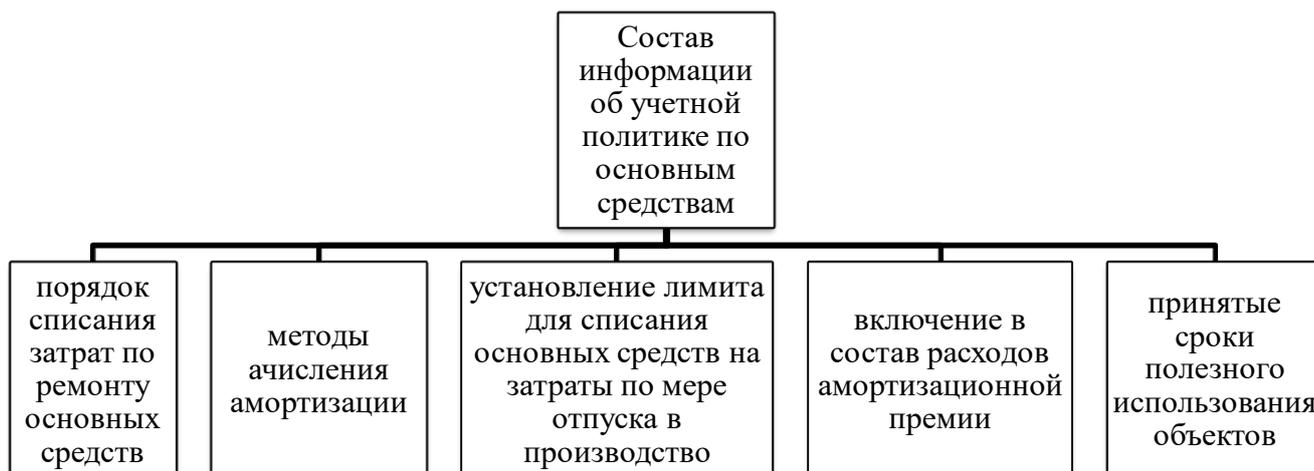


Рис. 1. Данные, подлежащие раскрытию в составе информации об учетной политике по основным средствам

Затраты по ремонту основных средств можно отнести на себестоимость продукции несколькими методами:

- фактические затраты по ремонту списывают на счета издержек производства и обращения;
- создают резерв на ремонт основных средств с дальнейшим списанием на него фактических затрат по ремонту основных средств;
- фактические затраты по ремонту основных средств сначала учитывают на счете 97 «Расходы будущих периодов», а затем равномерно списывают с этого счета на издержки производства и обращения.

Как правило, расходы на ремонт основных средств считаются расходами на обычные виды деятельности того периода, в котором они производились. Но это не относится к постоянным крупным расходам, возникающим через определенные длительные временные интервалы во время эксплуатации объекта основных средств, на его ремонт и на другие аналогичные мероприятия.

Такие затраты, по разъяснению Минфина России (Приложение к Письму Минфина России от 09.01.2013 г. № 07-02-18/01), отражаются в бухгалтерском балансе в разд. I «Внеоборотные активы» как показатель, детализирующий данные, отраженные по группе статей «Основные средства». При этом они погашаются (признаются в составе расходов) в течение срока указанного выше временного интервала.

Учет понесенных затрат можно вести на счете 97 «Расходы будущих периодов» (как вариант, их можно учесть и на счете 01 по аналогии с МСФО). Конкретный порядок следует определить в учетной политике.

Например, на балансе организации есть производственное оборудование, которое требует проведения обязательной технической проверки раз в 2 года. В сентябре была проведена такая проверка, расходы на которую составили 2400000 руб. Эта сумма признается в составе расходов не единовременно, а равномерно в течение двух лет (временной интервал между обязательными техническими проверками).

ПБУ 6/01 «Учет основных средств» предлагает четыре способа амортизации: линейный; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости пропорционально сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

Отрицательные и положительные стороны способов начисления амортизации представлены в таблице 1.

Таблица 1

Положительные и отрицательные стороны способов начисления амортизации основных средств

Способ начисления амортизации	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Линейный способ	<ul style="list-style-type: none"> – образования амортизационного фонда равными долями; – постоянство и соразмерность включения в первоначальную стоимость производимой продукции; – простота и большая достоверность расчетов; – классический метод учета в российской практике. 	<ul style="list-style-type: none"> – медленный темп пополнения объема оборотных средств; – недостаток концентрации ресурсов, которая необходима для быстрой замены основных средств, подверженных активному воздействию морального износа; – большой объем налога на имущество предприятий.
Способ уменьшаемого остатка	<ul style="list-style-type: none"> – наиболее активное возобновление амортизационного фонда; – снижение налогооблагаемой базы по налогу на имущество предприятий. 	<ul style="list-style-type: none"> – огромные отличия балансовой стоимости основных средств от рыночной; – ограничение в законодательстве по применению способа в налоговом учете.
Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	<ul style="list-style-type: none"> – динамика списания оборудования наиболее равномерными частями по сопоставлению со способом уменьшаемого остатка; – право списать всю стоимость оборудования без остатка; – снижение налогооблагаемой базы по налогу на имущество предприятий. 	<ul style="list-style-type: none"> – большие отклонения балансовой стоимости основных средств от рыночной.

Выбор учетной политики в части основных средств оказывает большое влияние на налоговое бремя, в связи с этим следует соблюдать некоторые рекомендации:

- если при принятии объектов основных средств к учету срок полезного использования, который предлагается классификацией основных средств, больше срока, во время которого объект действительно будет использоваться в хозяйственной деятельности, то для целей бухгалтерского учета стоит выбрать реальный срок его эксплуатации;

- если объект не входит в 8-10-е амортизационные группы, то в налоговом учете лучше применять нелинейный способ амортизации;

- для минимизирования налогообложения в бухгалтерском учете предпочтительнее ускоренные методы амортизации.

Кроме налоговой экономии может присутствовать и другая важная цель учетной политики – максимизирование прибыли с целью выплаты больших дивидендов или увеличения рейтинга предприятия. В данном случае следует выбирать способы, которые уменьшают амортизационные отчисления и увеличивают прибыль.

При вводе объекта основных средств в эксплуатацию в налоговом учете организация имеет право одновременно включить в расходы, которые уменьшают налогооблагаемую прибыль, до 30% его себестоимости для объектов, включенных в III-VII амортизационные группы (срок полезного использования от 3 до 20 лет включительно), и не более 10% для I-II и VIII-X групп. [1, с. 31]. Свой выбор, при-

менять амортизационную премию или нет, следует закрепить в учетной политике в целях налогообложения.

Таким образом, грамотно сформированная учетная политика в части объектов основных средств позволит организации сформировать общую стратегию ведения налогового и бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Кузюр, Н. В., Аспекты учетной политики в разных системах учета / Бухгалтерский учет в условиях глобализации экономики // Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции (23-24 апреля 2015 г.). – Горки: УО БГСХА, 2015. – С. 30-32.

2. Лосева, А.С. Учет и аудит материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях. Инновационные процессы: потенциал науки и задачи государства: монография / Под общ. Ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017 г. С. 157-166

©А.С. Лосева, И.Н. Чернова

УДК 355

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОБЕСПЧЕНИЕ ДАННЫМИ О МЕСТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЛОКАЛЬНЫХ КОНФЛИКТОВ

ПАВЛОВ ЮРИЙ ЮРЬЕВИЧ

к.т.н., преподаватель
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация: Оценка основных факторов, влияющих на обеспечение данными о местности в условиях локальных вооруженных конфликтов с учетом современного опыта боевых действий на основе применения современных геоинформационных технологий. Условия, влияющие на обеспечение боевых мобильных групп информацией о местности в современных вооруженных конфликтах.

Ключевые слова: геопространственные, данные, эффективность, местность, актуальность.

EVALUATION OF MAJOR FACTORS INFLUENCING THE PROVISION OF DATA ABOUT THE AREA IN TERMS OF LOCAL CONFLICTS

Pavlov Yury Yuryevich

Abstract: Assessment of the main factors influencing the provision of data on the terrain in local armed conflicts, taking into account the current experience of warfare on the basis of modern geographic information technologies. Conditions affecting the provision of mobile combat teams with information on the terrain in contemporary armed conflicts.

Key words: geospatial, data, efficiency, terrain, relevance.

Бурное развитие информационных технологий, повсеместное внедрение географических информационных систем создает объективные предпосылки изменения требований к объему, содержанию и качеству информации о местности.

Отмечая, значительный объем работ по совершенствованию обеспечения войск оперативной и достоверной информацией о местности следует отметить, что все более становится актуальным обеспечение информацией о местности боевых мобильных групп при планировании и выполнении боевых задач.

К факторам, определяющим формирование способов и формы обеспечения данными о местности, следует отнести экономические, социально-политические, физико-географические и оперативно-тактические. Каждый из перечисленных факторов оказывает воздействие как на обеспечение боевых мобильных групп данными о местности, так и на другие факторы.

Оперативно-тактический фактор будет оказывать непосредственное и определяющее влияние на обеспечение боевых мобильных групп информацией о местности. Соответственно, он будет рассмотрен в большем объеме, по сравнению с другими, что ни в какой мере не снижает значения других факторов.

В качестве условий, формирующих оперативно-тактический фактор, можно выделить следующие:

- внедрение и освоение новых видов вооружений и военной техники;
- характерные черты современного вооруженного противостояния;
- организационно-штатная структура боевых мобильных групп при выполнении боевых задач в современных условиях;
- опыт ведения боевых действий в вооруженных конфликтах и локальных войнах.

Таким образом, сформированы четыре вида условий влияющих на обеспечение боевых мобильных групп информацией о местности.

При этом одним из главных условий стало совершенствование средств вооруженной борьбы, внедрение их в структуру вооруженных сил, что, в свою очередь, повлекло изменение приемов и способов ведения вооруженной борьбы.

Следует подчеркнуть, что дальнейшее развитие получают высокоточные системы оружия (ВТО). Вместе с тем, параллельно с созданием сверхсовременных средств поражения, в ходе вооруженных конфликтов совершенствовались и так называемые «классические» рода войск — артиллерия, мотострелковые и танковые войска. Так, больше чем вдвое возросла боевая эффективность реактивных систем залпового огня (РСЗО) вследствие повышения точности стрельбы, увеличения числа направляющих и применения касетных боевых частей. Дальность стрельбы ствольной артиллерии возросла в полтора раза, а ее возможности по подавлению групповых и одиночных целей - в два, три раза.

Данный факт позволяет сделать вывод о совершенствовании вооружения и военной техники и как следствие о значительно возросших ударных возможностях боевых мобильных групп.

Внедрение новейших достижений науки и современных технологий в создание новых образцов вооружения и военной техники повлекло изменение характера вооруженной борьбы, предопределило появление новых форм и способов ведения боевых действий. При этом предполагается, что общевойсковой бой продолжает оставаться одним из важнейших путей достижения оперативных и стратегических успехов. Претворение в жизнь планов оперативного искусства и стратегии начинается, осуществляется и завершается общевойсковым боем. Этим определяется значимость общевойскового боя как пути достижения окончательной победы в вооруженном противостоянии.

Решительность целей современных боевых действий, в условиях локальных войн и конфликтов, предопределяет необходимость самоотверженности и непреклонности действий боевых мобильных групп в достижении поставленных задач, что в свою очередь значительно повышает роль своевременного и полного обеспечения боевых мобильных групп данными о местности при выполнении боевых задач. Это потребует от командиров различного уровня четкого представления современного (текущего) и будущего состояния боевых мобильных групп для формирования концепции действий для достижения боевых задач. Данное положение может быть реализовано, в должном объеме, только на основе достоверной и объективной информации о местности на всех этапах выполнения боевой задачи.

Высокая маневренность современного боя определяется возможностью применения противником мощных средств поражения, ростом подвижности общевойсковых боевых мобильных групп благодаря их полной моторизации и высокой степени механизации, а также результатом отсутствия сплошного фронта в обороне и наступлении. В настоящее время маневр применяется для своевременного использования войсками результатов ядерных и огневых ударов; быстрого переноса усилий в глубину или на новое направление, преодоление завалов, районов разрушений, пожаров и затоплений, замены боевых мобильных групп, понесших большие потери и потерявших боеспособность. Следует подчеркнуть, что применение широкого маневра возможно как с самого начала боевых действий, так и в ходе боя. Быстрый темп совершения маневра, короткие сроки развертывания из походного в предбоевой и боевой порядки, умение стремительно атаковать противника и после его разгрома быстро свертываться в колонны и продвигаться вперед, максимально используя свои маршевые возможности - требование времени. Это одно из важных условий разгрома противника, даже значительно превосходящего в живой силе и технике.

Реализация требования высокой маневренности может эффективно выполняться только в условиях уверенного ориентирования на местности, что потребует подробной и достоверной информации о дорожной сети, условиях проходимости местности вне дорог, а также о рельефе местности.

Характеризуя скоротечность боевых действий в локальных конфликтах, можно предположить, что он будет проходить в течении минут, десятков минут или нескольких часов с различным напряжением усилий в ходе его ведения. Данное обстоятельство потребует необходимости сокращения сроков получения и обработки информации о местности командирами различного уровня в процессе принятия решения на выполнение боевой задачи. Другими словами, в условиях современного характера боевых действий данные о местности в сжатые сроки должны предоставлять максимально возможный объем информации о местности.

Эффективное использование защитных свойств местности при выполнении боевых задач, особенно в условия дефицита времени на оценку обстановки, может быть осуществлено при условии наглядной и достоверной информации о рельефе местности, а так же о наличии элементов рельефа (овраги, промоины и т.п) позволяющих выполнить мероприятия по защите войск от поражающих факторов различных видов оружия. Важное значение приобретает оценка эффективности применения лесных массивов для маскировки положения и действий войск, соответствие размеров населенных пунктов скрытому расположению боевых мобильных групп.

С внедрением новых, более совершенных средств вооруженной борьбы следует предположить, что еще большее развитие получит тенденция дальнейшего увеличения пространственного размаха района боевых действий. Значительное изменение пространственных показателей требует поиска новых решений в обеспечении боевых мобильных групп крупномасштабной информацией о местности на район выполнения боевых задач.

Таким образом, появилась необходимость искать возможность обеспечения данными о местности подразделений (частей, отрядов), сформированных на короткий срок для решения определенных задач. Вместе с тем повысились требования не только к точности, но и к актуальности данных о местности.

Условия очагового противоборства, отсутствие устойчивой линии фронта, ограниченность сил и средств для решения боевых задач наложили существенный отпечаток на построение боевого порядка в наступлении и обороне. Для действий в отрыве от базовых центров на удаленных, нередко изолированных направлениях требовалось обеспечить тактическую и огневую самостоятельность боевых групп (подразделений). Боевой опыт при проведении антитеррористических операции настойчиво выдвигает проблему обеспечения крупномасштабной информацией о местности отдельных подразделений, выполняющих боевую задачу в отрыве от основных сил. Объективно это приводит к изменению объема и содержания данных о местности определяющих уверенное управление боевыми группами и подразделениями в ходе выполнения боевых задач.

Руководствуясь данными утверждением, при организации обеспечения данными о местности, принимая во внимание возрастание роли каждого военнослужащего, следует исходить из необходимости обеспечения, в том числе и отдельных военнослужащих, данными о местности, на которой выполняется боевая задача. При этом следует понимать, что точность и достоверность данной информации должна обеспечивать потребности отдельного военнослужащего (экипажа) в уверенном и оперативном ориентировании на местности в боевой обстановке.

Боевой опыт проведения антитеррористических операций показал, что недостаточный уровень информации о местности не позволял добиться боевой слаженности, определенной синхронности действий групп, их взаимной поддержки. При этом в полной мере осознается тот факт, что в решении данной задачи основным условием будет являться качественный уровень обеспечения данными о местности. В подобных условиях, старшие боевых групп должны знать, где лучше выбирать места для устройства засад – у дорог, троп, проходящих по карнизам и ущельям, на склонах высот образующих вход в ущелье, в населенных пунктах и т.д. В местах, где боевые группы, предназначенные для нападения, целесообразно иметь их положение как можно ближе к вероятным маршрутам движения противника, позиции занимать на одном или на смежных склонах высот с расчетом, чтобы обстреливать боевиков огнем всех приданных и штатных средств. При этом оптимальное расстояние боевых групп от объекта огневого воздействия должно составлять 25—30 м. Решение подобных задач может быть достигнуто на основе крупномасштабной информации о местности. Особые требования при групповой тактике предъявляются к системе управления. Внедрение групповой тактики в войсковую практику за-

ставляет вносить немалые коррективы в методы работы по подготовке боевых действий. В полной мере это относилось и к обеспечению документами о местности.

Опыт локальных войн и вооруженных конфликтов показал, что успех многих операций и сражений чаще всего обуславливался в первую очередь успехами на тактическом уровне. Дело в том, что практически при любом масштабе ударов по глубинным оперативным объектам в наступлении важно также разгромить противника на рубеже непосредственного соприкосновения. Без разгрома противника на оборонительных позициях на линии соприкосновения ввод в сражение оперативных резервов результат глубинных воздействий может оказаться не востребованным. Аналогична картина и в обороне, где решающее значение для ее успеха, помимо обязательного нанесения мощных огневых ударов по элементам наступающей группировки противника на всей ее глубине, имеет нанесение поражения противнику частями и подразделениями, занимающими позиции непосредственно на линии соприкосновения с ним.

В этих условиях от боевых мобильных групп потребовалась высокая гибкость действий, способность быстрого перехода от одного их вида боевых действий к другому в самые короткие сроки, готовность к незамедлительному маневру в полном составе или частью сил и средств для переноса усилий с одного направления на другое. Следует так же отметить и возросшую роль одиночного солдата, получившего в настоящее время высокоэффективное многоцелевое оружие, позволяющее ему поражать как живую силу, так и бронетехнику, активно действовать не только днем но также ночью и в других условиях ограниченной видимости.

Современное поле боя претерпевает существенные изменения в плане способов боевых действий и применения боевых средств в связи с их совершенствованием. Боевые действия стали разворачиваться в трехмерном пространстве, вестись одновременно как на линии соприкосновения, так и в тылу («сплошное поле боя», «езде фронт»). Разнообразие боевых средств и возросшая эффективность их боевых свойств потребовали большого внимания к взаимодействию их различных видов с целью взаимной дополнения свойств одного боевого средства возможностями другого.

Данный факт, в свете рассматриваемой проблемы, потребует полного соответствия документов о местности применяемых как пилотами вертолета, так и экипажами танка (БМП).

Вопросы планирования и выполнения боевых задач частями и подразделениями тактического звена в сложившихся условиях могут быть решены на основе предоставления крупномасштабной и разноплановой информации о местности подготовленной на основе современных информационных (геоинформационных) технологий.

Список литературы

1. Батюшкин С.А. Развитие тактики общевойсковых соединений и частей в вооруженных конфликтах. – М.: ВАФ, 1997. – 170с.
2. Война в Коре 1959-1953 гг. / С.С. Лотоцкий и др.; под ред. С.С. Лотоцкого.- СПб.: Полигон, 2003. – 925 с.
3. Воробьев И.Н. Принципы общевойскового боя. - М.: ВАФ, 1992. – 615 с.
4. Воробьев И.Н. Развитие тактики в войнах и вооруженных конфликтах XX века // Военная мысль. –2001. -№2
5. Воробьев И.Н. Тактика боевых групп // Военная мысль. –2001. -№3
6. Громов Б.В. Ограниченный контингент. - М.: Прогресс-Культура, 1994. – 352 с.
7. Девидсон Ф.Б. Война во Вьетнаме 1946-1975 гг. -М.: Эксмо, 2002.- 816 с.
8. Колыванов А.А., Косырев А.В. Действия общевойсковых формирований в локальных войнах и вооруженных конфликтах. – Ярославль.: ЯВФЭИ, 2003. – 171 с.
9. Мессенджер Ч. Энциклопедия войн XX века. – М.: Эксмо-Пресс, 2000. – 512 с.
10. Резниченко В.Г. Тактика. –М.: Воениздат, 1984. - 269 с.
11. Трошев Г.Н. Чеченский рецедив. - М.: Вагриус, 2003. – 380 с.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

ЧЕПУРКО ГАЛИНА ВИКТОРОВНА,

к.э.н., доцент

САЛПАГАРОВА ФАТИМА ИБРАГИМОВНА

студент

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются особенности использования прямых иностранных инвестиций в экономике России (ПИИ), анализируется две негативные особенности притока прямых иностранных инвестиций в РФ, предоставляются данные притоку ПИИ в страну с учетом и без учета офшора.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, офшор, экономика России, привлечение ПИИ.

FEATURES OF USE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Salpagarova Fatima Ibragimovna

Abstract: the article deals with the peculiarities of the use of foreign direct investment in the Russian economy (FDI), analyzes two negative features of the inflow of foreign direct investment in the Russian Federation, provides data on FDI inflows to the country, taking into account and excluding offshore.

Key words: foreign direct investment, offshore, economy of Russia, attraction of FDI.

За внушительными цифрами притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию скрываются две негативные особенности: офшорное происхождение значительной доли поступающих в Россию ПИИ и крайне неравномерное распределение ПИИ между отдельными регионами России.

Россия является ярким примером страны, практикующей явление под названием «круговорот капитала». ПИИ, поступающие из таких зарубежных территорий как Кипр или Британские Виргинские острова, на самом деле имеют российское происхождение. Это подтверждается в том числе и тем, что указанные офшорные территории входят одновременно в число крупнейших инвесторов в российскую экономику и в число крупнейших реципиентов российских инвестиций.

По данным Росстата в 2017 году в Россию поступило 23 млрд. долларов, что является лучшим результатом за последние четыре года, при этом 8 млрд. долларов имели офшорное происхождение. Самым популярным офшором, ожидаемо, оказался Кипр, на долю которого пришлось более 77% от всего объема офшорных инвестиций. Также с разной степенью активности российские компании использовали для своих инвестиционных операций еще 20 офшорных зон, в числе которых – Британские Виргинские острова, Сейшелы, Багамы, Панама и ряд других.

Вклад офшоров в общий приток ПИИ значительно различается для регионов России. Так, в Дагестане, Калмыкии, Хакасии и Чукотском АО офшорные инвестиции составили 100% от всего притока ПИИ. При этом в Кировской области, Чувашии, Бурятии и Камчатском крае этот показатель равен 0%,

то есть все ПИИ в этих регионах могут считаться результатом активности реальных иностранных инвесторов.

Общий приток ПИИ в Россию за вычетом офшорных инвестиций составил в 2017 году 15 млрд. долларов. Таким образом, после исключения из рассмотрения офшорных вложений, картина во все-российском масштабе получается менее позитивной: приток ПИИ из стран, не включенных в перечень офшорных территорий, снизился. Вклад десяти основных стран-инвесторов в общий приток ПИИ в Россию без учета офшоров представлен на диаграмме (рис. 1).

Если лидерство Германии в качестве основного источника ПИИ не вызывает вопросов, то второе место Нидерландов нуждается в пояснениях. Несмотря на то, что данная страна не является офшором, она часто используется российскими холдингами для создания материнских компаний, а также в качестве места регистрации компаний специального назначения при реализации схем проектного финансирования. Выбор Нидерландов для этих целей связан во многом с удобством законодательства и прозрачностью правовой системы страны. Кроме того, возможен вариант использования нидерландской компании в качестве промежуточного звена российским предприятием и офшорной компанией, зарегистрированной на одном из Антильских островов, формально входящих в состав Нидерландов. В качестве примера можно привести инвестиции таких нидерландских компаний как Shell, Unilever и AkzoNobel. Практически всё сказанное выше относится и к еще двум европейским странам – Люксембургу и Ирландии, которые также не входят в список офшоров, однако активно используются в бизнес-схемах российских компаний.

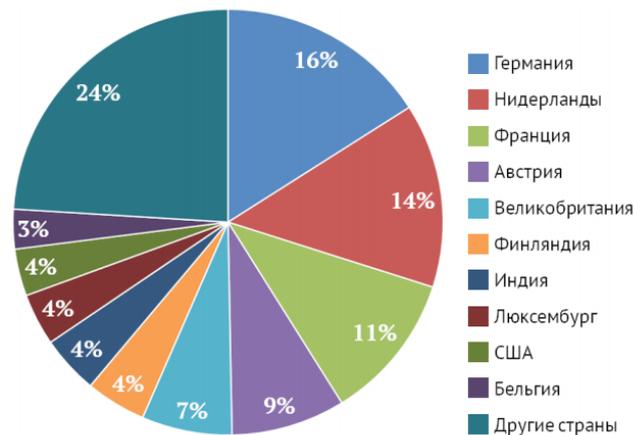


Рис. 1. Вклад десяти основных стран-инвесторов в общий приток ПИИ в Россию без учета офшоров

[Источник: данные Росстата]

Как уже отмечалось, дифференциация регионов по уровню притока ПИИ является весьма существенной, что отражено на диаграмме (рис. 2).

Изучение структуры и динамики притока ПИИ в российские регионы позволяет выделить четыре ключевые особенности, характерные по состоянию на 2017 год для большинства субъектов РФ:

1) отраслевая специализация регионов. Большинство регионов России привлекают ПИИ либо в добывающие отрасли, либо в обрабатывающую промышленность, причем одно из этих направлений всегда явно доминирует.

2) отдельные крупные инвестиционные проекты как основные генераторы притока ПИИ. Значительная доля прямых иностранных инвестиций в российской экономике приходится на взносы в уставный капитал, осуществляемые иностранными инвесторами. Такие взносы осуществляются в момент регистрации иностранным инвестором своего дочернего предприятия, либо в момент приобретения иностранным инвестором доли в уже существующей на территории региона компании. Такие операции

носят разовый характер, и если в регионе в текущем году происходит одна или несколько крупных сделок, то в следующем году таких сделок может не быть вовсе.



Рис. 2. Дифференциация регионов по уровню притока ПИИ
[Источник: данные Росстата]

Такие базовые характеристики как обеспеченность региона природными ресурсами и его географическое положение по-прежнему играют ключевую роль в привлечении ПИИ. Именно наличием масштабных проектов по добыче нефти и газа объясняется высокий приток ПИИ в такие регионы как Сахалинская, Архангельская и Тюменская области. Разработка нефтяных месторождений в Республике Коми тоже привлекла зарубежных инвесторов и обеспечила около 12% от общего объема ПИИ, поступивших в данный регион. В свою очередь, стабильно высокий приток ПИИ в Москву связан с её ролью экономического центра России. Близость к Москве является основной из причин, обусловивших активность иностранных инвесторов в таких регионах как Калужская и Владимирская области. Однако только выгодным расположением объяснить высокие результаты указанных областей нельзя, другим важным фактором привлечения ПИИ является создание в этих регионах благоприятного инвестиционного климата.

Создание благоприятного инвестиционного климата должно стать приоритетным направлением работы для администраций всех регионов России, желающих привлечь ПИИ и обеспечить высокие темпы экономического роста. Одним из способов решения этой задачи может стать использование «лучших практик» регионов, уже добившихся определенных успехов в привлечении ПИИ.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 14.03.2018)
2. Национальное рейтинговое агентство. Прямые иностранные инвестиции в России: региональный аспект [Электронный ресурс]: URL: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения: 14.03.2018)
3. Дотдueva З.С., Чепурко Г.В. Особенности и специфика использования иностранных инвестиций в развитии экономики региона // «Экономический вестник ЮФО». – Краснодар: ООО «ЭдАрт принт», 2014г.- №9 (82). – С. 21-26

УДК 336.717

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

ЗИКИРОВА ШАХЛО СОБИРОВНА,

к.э.н., доцент, zshakhlo@mail.ru

Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования города Москвы «Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича»

ВИНОГРАДОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА,Начальник Отдела развития карточной системы
Департамента банковских технологий
АО «Банк Русский Стандарт»

Аннотация: Банковские продукты как результат деятельности кредитной организации находят свое выражение в виде отдельных банковских операций, сделок и банковских услуг. Денежная форма банковского продукта является самой представительной, она характеризует собственно банковскую деятельность. При этом кредитные операции являются основными операциями банка. Банк должен учитывать потребности клиентов с целью максимального удовлетворения запросов потребителей различных товаров, с одной стороны, получения максимальной прибыли, с другой стороны.

Ключевые слова: классификация банковских кредитов, кредитный продукт, платность, срочность

Совмещая прием вкладов, осуществление платежей и расчетов, банк большое внимание уделяет выдаче кредитов. Услуги по кредитованию – один из основных видов услуг коммерческого банка. Кредитные продукты, которые разрабатывают коммерческие банки с одной стороны, отражают особенности кругооборота капитала в различных отраслях реального сектора экономики и связанную с ними потребность в привлечении заемных средств, а с другой – учитывают необходимость поддержания собственной ликвидности и достижения требуемого уровня рентабельности капитала и активов банка.

Кредит характеризуется предоставлением денежных средств кредитной организацией заемщику в виде ссуды на определенных условиях.

Как верно отмечается в литературе, кредит имеет следующие основные функции:

- перераспределительную (удовлетворение временных потребностей в средствах у юридических и физических лиц, а также государства за счет временно свободных денежных средств);
- регулируемую (способность обеспечивать непрерывный воспроизводственный процесс, а также регулировать структуру общественного производства и создание сбалансированной экономики);
- стимулирующую (заемщик, заключивший кредитное соглашение, берет на себя обязательства вернуть не только основную сумму долга, но и проценты, что требует повышения эффективности производства)[4]

В целом, под кредитом нередко обобщают многочисленные формы движения ссудного капитала, а сам термин «кредит» используется для обозначения многочисленных явлений, отражающих различные финансовые операции. Важнейшие характеристика банковского кредита – срочность и возвратность – он выдается строго на определенный срок, по истечении которого заемщик обязан возратить предоставленные средства с уплатой обусловленных процентов. Бессрочное кредитование в банковской практике невозможно, поскольку от срока кредитования зависит и процентная ставка по кредиту, и отнесение его к определенной группе риска, что влечет за собой начисление резервов, и ряд других

аспектов[3]. Возвратность банковского кредита граничит со срочностью, означая тот факт, что банковский кредит в любом случае подлежит возврату, в отличие, например, от лизинга, когда предмет может оставаться у заемщика.

Еще одна характеристика банковского кредита – платность – банковские кредиты, в отличие от большинства других форм ссудного капитала, всегда выдаются на основе платности – по кредитному договору заемщик обязуется уплачивать банку проценты, и из полученных процентов и складывается доход банка, который запускает финансовый мультипликатор и, в целом, обуславливает логику функционирования банковского сектора.

Указанные характеристики включаются в состав принципов банковского кредитования, в числе которых называют, помимо срочности, платности, возвратности, также обеспеченность (факультативный признак, поскольку банки нередко практикуют выдачу необеспеченных кредитов) и дифференцированный характер.

Классификация кредитных продуктов весьма разнообразна. Основной классификацией существующих кредитов является классификация по целям кредитования: потребительский кредит; автокредит; образовательный кредит; ипотека; овердрафт; кредит малому бизнесу. Также можно выделить целевой и нецелевой кредиты.

Существуют и другие виды классификаций банковских кредитов:

1) по группам заемщиков: кредит субъектам хозяйства и населению, государственным и местным органам власти, банкам и небанковским организациям;

2) по срокам пользования: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 3 лет); долгосрочные (свыше 3 лет);

3) по размерам: мелкие (в основном предназначены населению), средние (предназначены малому и среднему бизнесу), крупные (в основном для крупных акционерных обществ);

4) по методам погашения: в рассрочку (долями, частями), единовременно;

5) по процентным ставкам: по фиксированной процентной ставке, с плавающей процентной ставкой;

6) по обеспечению: обеспеченные, необеспеченные (бланковые);

7) по виду клиентов: кредитование физических лиц и юридических лиц.

Различия кредитования физических и юридических лиц сосредоточены в следующих характеристиках кредита: размер предоставляемого займа (как правило, для юридических лиц он больше, чем для физических); срок кредитования; документация, необходимая при заключении договора; процентная ставка по кредитованию; система залогов/поручительства.

Следует отметить, что сектор кредитования физических лиц более развит, поскольку данный сектор начал развиваться раньше и физическим клиентам легче получить кредит, чем юридическим вследствие отсутствия необходимости отчитываться за потраченные средства.

Основным видом кредитования юридических лиц является кредит малому бизнесу, при котором объектами кредитования являются нужды бизнеса. Данный вид кредита характеризуется высокими суммами кредитования, предоставляемыми заемщику. Наиболее распространенной формой такого вида кредитования является лизинг, т.е. способ кредитования, где залогом является имущество, которое покупается в кредит.

В зависимости от правовой формы юридического лица определяются основные характеристики кредитных продуктов: размер предоставляемого займа; срок кредитования; документация, необходимая при заключении договора; процентная ставка по кредитованию; система залогов/поручительства.

Под кредитной деятельностью коммерческих банков целесообразно подразумевать деятельность коммерческих банков по кредитованию населения, организаций и других кредитных учреждений.

Непосредственно предоставление кредитов может быть осуществлено несколькими способами.

1. Разовым зачислением всей суммы кредита на банковский счет заемщика юридического или физического лица.

2. Выдачей суммы кредита наличными из кассы банка. Таким образом выдаются кредиты только заемщикам-физическим лицам. Кроме того, наличными из кассы не может быть выдан кредит в иностранной валюте.

3. Открытием кредитной линии.

4. Предоставлением кредита, в случае недостаточности/отсутствия средств для оплаты платежных документов на расчетном (банковском счете) заемщика – кредитование счета «овердрафт».

Каждый из вариантов выдачи кредитов имеет свои особенности отражения в учете, и подробнее данные аспекты будут рассмотрены на примере кредитной организации – объекта исследования.

Погашения выданных кредитов осуществляется в соответствии с графиком погашения, установленным кредитным договором.

Сумма кредита, не погашенная заемщиком в дату, установленную договором как дата погашения кредита или его части, считается просроченной и отражается в бухгалтерском учете банка на счетах по учету просроченной задолженности. Срок погашения кредита или транша может быть пересмотрен банком в сторону увеличения или уменьшения. Такое изменение условий договора может быть произведено в соответствии с дополнительным соглашением к кредитному договору, заключенным с заемщиком, либо в одностороннем порядке в соответствии с условиями договора или законодательством.

В качестве заключения можно отметить, что рынок кредитных продуктов очень разнообразен и динамично развивается, это положительно отражается на формировании сбалансированной экономики и способствует повышению эффективности производства и развитию сферы потребления (потребительского рынка) страны. Основными тенденциями развития кредитных продуктов коммерческих банков на современном этапе являются: высокая технологичность; клиентоориентированность; оперативность; максимальная обеспеченность размещенных средств.

Список литературы

1. Бокарева Е.В., Силаева А.А., Дуборкина И.А. Методы управления кредитным риском коммерческих банков//В сборнике: Новое слово в науке: стратегии развития Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. 2017. С. 36-39.

2. Дуборкина И.А. Особенности функционирования корпоративных структур: корпоративные стратегии // Экономические науки. 2010. № 11. С. 186.

3. Силаева А.А. Регулирование социальной составляющей банковских услуг на современном этапе в России// Сервис в России и за рубежом. 2012. № 7 (34). С. 39-49.

4. Тихомирова Е. В. Концептуальные основы развития российского рынка кредитных банковских продуктов для корпоративных клиентов: монография/ Е. В. Тихомирова; М-во образования и науки Рос. Федерации, С.-Петербург. гос. экон. ун-т. -СПб.: Изд-во С.-Петербург. гос. экон. ун-та, 2014.- С.27.

УДК 330

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

БУЙМОВ ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ,

студент факультета юриспруденции, группа БЮ-151

научный руководитель: **Мусохранов Андрей Юрьевич,**
старший преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин

Аннотация: В работе рассмотрены проблемы преподавания физической культуры в высших учебных заведениях. Развитие студента как личности на занятиях физической культуры и процесс взаимодействия преподавателя в данной области.

Ключевые слова: физическая культура; здоровье; спорт.

Abstract: Problems of teaching physical culture in higher educational institutions are considered in the work. Development of the student as a person in physical education classes and the process of interaction of the teacher in this field.

Keywords: physical culture, health, sport.

Введение: занятия физической культурой влияют на все стороны развития личности: развиваются не только физические, но личностные навыки, что способствует дальнейшему росту гармоничной личности.

Актуальность: в связи с нововведениями в области образования качество преподавания физической культуры в высших учебных заведениях является актуальной проблемой. Перед преподавателями ВУЗов стоит важная проблема воспитание здорового специалиста отвечающего требованиям современного мира.

Цель: проследить факторы и условия при которых преподавание физической культуры в ВУЗе будет способствовать развитию всесторонне развитой личности.

Задачи:

1. Изучить литературу по данной теме.
2. Обработать данные и систематизировать их.
3. Определить условия при которых будет корректно поставлены задачи занятий физической культуры и их реализации.

Научная новизна: ранее практически не изучалась роль физической культуры в системе высшего образования.

На настоящем этапе в научных кругах актуальной стала проблема физической культуры и спорта в системе высшего образования. Модернизация высшего образования Российской Федерации обуславливает необходимость его построения на основе современных технологий и подходов обучения, воспитания, развития и оздоровления студенческой молодежи. В этой связи работа преподавателя физического воспитания в высших учебных заведениях должна быть выстроена особым образом.

Вопросом исследования физической культуры и спорта в условиях высшего образовательного пространства занимались такие отечественные исследователи, как Мелешкова Н.А., Григорьева С.А., Мусохранов А.Ю и др.

В общепринятом понимании физическая культура и спорт представляют собой составную часть общей культуры, которая представляет собой ценности, нормы, знания, необходимые для интеллекту-

ального и физического развития способностей человека. Это область социальной деятельности, которая направлена на достижение физического развития человека при помощи осознанной двигательной активности. Выполнение физических упражнений способствует совершенствованию анатомического строения, физиологических возможностей тканей и органов организма человека, его двигательной активности, социальной адаптации. Данные положения содержатся в Федеральном законе Российской Федерации от 4 декабря 2007 года № 329-ФЗ «О физической культуре и спорту в Российской Федерации» [5]. Развитие физической культуры и массового спорта в России стимулируют законы, нормы права, положения.

Авторы Мелешкова Н.А., Григорьева С.А., Мусохранов А.Ю считают, что содержание занятий физкультурой и спортом со студентами вуза «основано на знаниях и умениях применения средств физической культуры» [1, с. 91]. Оно базируется на проведении профессионально-прикладной физической и спортивной подготовки в целях приобретения коллективного и индивидуального опыта физкультурно-спортивной деятельности. Формируя гармонически развитую личность, физическое воспитание способствует эстетическому, нравственному, умственному воспитанию студентов вузов, формированию у них здорового образа жизни [3, с. 65].

Для студентов физическая активность и спорт, снимающие стрессовые состояния, повышающие работоспособность, снижающие уровень агрессивности, являются важным условием нормального развития их тела и ума. Физическая культуры выступает уникальным средством потенциала здоровья молодежи. По мнению О.В. Масияускене и Ж.Г. Муравяникова, в системе высшего образования основополагающими задачами в области развития физической культуры и спорта среди студентов вузов признаны:

- 1) формирование навыков организации регулярного двигательного режима студентов;
- 2) развитие ведущих двигательных качеств студентов;
- 3) обучение студентов двигательным умениям и навыкам и их применению в сложных условиях;
- 4) повышение уровня образованности студентов в сфере физической культуры и спорта;
- 5) формирование у студентов потребности в здоровом образе жизни и физическом совершенствовании [2, с. 129].

От успешного выполнения вышеперечисленных задач зависит качество процесса физического образования и воспитания подрастающего поколения.

В вузах «Физическая культура» представлена в качестве обязательной дисциплины и значимого компонента целостного развития личности. В целенаправленном педагогическом процессе физического образования физическая культура осуществляет свои развивающие функции. Процесс обучения в вузах организуется в зависимости от состояния здоровья студентов. Как отмечает Мелешкова Н.А, в рамках физического воспитания студентов вуза преподаватели физической культуры проводят комплекс воспитательных, пропагандистских, методических мер, которые способствуют обеспечению оздоровления студентов. Личность преподавателя физического воспитания, владеющего особой технологией формирования практических навыков у студентов, играет немаловажную роль в формировании здоровья российских студентов.

Таким образом, физическая культура и спорт призваны сохранять и укреплять здоровье людей. Одним из показателей состояния физической культуры и спорта в обществе является степень использования физической культуры в сфере образования. Современный уровень общественного развития требует систематического повышения физической подготовленности студентов вузов. Расширение физкультурной и спортивной работы будет способствовать повышению массовости физической культуры и спорта в России.

Список литературы

1. Лобков Г.Р., Мусохранов А.Ю., Борисова М.В. Физическая культура как один из факторов социализации личности // Мир педагогики и психологии. — 2016. — №5. — С. 91.
2. Журова И.А. Влияние спорта на формирование личности // Интерэкспо Гео-Сибирь. — 2014. —

Т. 6. № 2. — С. 129-132.

3. Мелешкова Н.А., Григорьева С.А., Мусохранов А.Ю. Ценности физической культуры как фактор формирования общекультурных компетенций // Перспективы науки. — 2014. — № 11. — С. 65-68.

4. Сидорова Н.А., Борисова М.В. Формирование профессиональных компетенций будущих специалистов в сфере обслуживания средствами физической культуры // Проблемы развития физической культуры и спорта в новом тысячелетии. — 2014. — Т. 1. № 1. — С. 57-59.

5. Федеральный закон Российской Федерации от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорту в Российской Федерации»

УДК 338.2

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЕ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

ОРЛОВ СТАНИСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ

к. э. н., доцент

КЛИМОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,**РЕШЕТНИКОВ РОМАН АЛЕКСАНДРОВИЧ,**

студенты

ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассматриваются аспекты организации и управления в качестве экономического механизма поступательного развития рыбохозяйственного комплекса Астраханской области, производства и реализации рыбы и рыбных товаров. Исследуются причины отставания в реализации государственной программы и определяются пути совершенствования развития рыбохозяйственного комплекса.

Ключевые слова: производственный процесс, организация, управление, производственная программа, суда флота, повышение эффективности.

ORGANIZATION MANAGEMENT AS A MECHANISM DEVELOPMENT OF THE FISHERIES INDUSTRY

**Orlov Stanislav,
Klimova Anna Aleksandrovna,
Reshetnikov Roman Aleksandrovich,**

Annotation: The article deals with the aspects of organization and management as an economic mechanism for the progressive development of the fisheries complex of the Astrakhan region, the production and sale of fish and fish products. The reasons of lag realization of the state program are investigated and ways of improvement of a fishery complex development are defined.

Key words: production process, organization, management, production program, ships of the fleet, increasing the efficiency.

В современных условиях хозяйствования одним из центральных вопросов теории и практики организации производственного процесса и повышения его эффективности является вопрос обеспечения выживаемости и его устойчивости если не в отдаленной, то хотя бы в ближайшей перспективе.

В рыбной промышленности существенными факторами, влияющими на текущее состояние и перспективы развития, являются организация управления, создание и функционирование всего организационно-экономического механизма.

Организационно-экономический механизм представляет собой совокупность экономических, организационных и социальных отношений в сфере управления и регулирования любыми процессами, в

том числе производства и реализации рыбопродуктов в рыбохозяйственном подкомплексе АПК [1, с. 140].

Как показывает анализ деятельности предприятий рыбной промышленности ряда регионов, в том числе рыбохозяйственного комплекса Астраханской области, именно невнимание к уровню организации производственного процесса, планированию, повышению эффективности производства и отсутствию опыта их регулирования в рыночных условиях стало одной из причин приведших ряд предприятий на грань банкротства.

Проблемам управления производственными процессами и издержками посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых.

В настоящее время разработка и внедрение эффективной системы управления производственными издержками, планирования деятельности, соответственно организации производственного процесса и повышения его эффективности является одним из условий рыночного хозяйствования.

Это в полной мере можно отнести к рыбной промышленности. Рыбохозяйственная деятельность является одной из приоритетных для России. Главная цель функционирования и развития рыбохозяйственного комплекса заключается в выполнении важнейшей стратегической задачи - участие в обеспечении продовольственной безопасности России путем надежного удовлетворения платежеспособного спроса населения и предприятий, организаций других отраслей экономики страны на рыбные товары и приоритетного использования отечественного производства.

Пути решения проблем в области обеспечения России рыбными товарами - многочисленны и взаимосвязаны.

Оценивая значение рыбохозяйственного комплекса для экономики Астраханской области, необходимо отметить, что рыбная отрасль, учитывая значительное сокращение по сравнению с периодом 1980-1990 годов запасов водных биологических ресурсов в Волжско-Каспийском рыбохозяйственном бассейне на фоне существующей ограниченности сырьевых ресурсов, должна быть ориентирована на развитие более полной переработки добываемых водных биоресурсов с целью повышения эффективности работы предприятий.

На протяжении последних лет в отрасли наметилась тенденция развития предприятий в соответствии с этим направлением, осуществляется модернизация производства с применением современных технологий переработки и упаковки готовой продукции (оборудование для вяления и копчения рыбы, выпуска разделанной рыбы и другой рыбной продукции в малоформатной упаковке, удобной для реализации в торговых сетях и др.). В значительной степени этому способствовали стратегические решения и мероприятия, реализованные как федеральными органами исполнительной власти, так и исполнительными органами государственной власти Астраханской области, прежде всего в части долгосрочного закрепления ресурса за пользователями.

На сегодняшний день в Астраханской области рыболовством и рыбоводством занимаются более 150 хозяйствующих субъектов, переработкой и консервированием рыбы – более 86 предприятий и территориально обособленных подразделений, работает около 6 тыс. человек.

Астраханская область занимает 10 место среди субъектов Российской Федерации по производству рыбы живой, свежей и охлажденной, второе – среди субъектов Российской Федерации по Южному федеральному округу после Краснодарского края. Ежегодно предприятиями Астраханской области выпускается до 50 тыс. тонн товарной пищевой рыбной продукции [2].

В 2017 году в Астраханской области добыто около 45 тыс. тонн рыбы. Растет производство продукции товарной аквакультуры, выростившей 21 тыс. тонн рыбы. Повысилась предпринимательская активность и в сегменте товарного осетроводства: произведено 10,5 тонн пищевой черной икры и 580 тонн мяса осетровых [3].

Государственная программа "Развитие рыбохозяйственного комплекса Астраханской области" (с изменениями на 29.05.2017) предусматривает создание условий для устойчивого развития рыбохозяйственного комплекса Астраханской области посредством сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биологических ресурсов, развития аквакультуры и обеспечения конкурентоспособности продукции астраханских производителей.

Общий объем финансирования программы на 2013-2019 годы более 1,6 млрд. рублей, в том числе бюджет Астраханской области на 2017-2019 годы – 531,7 и внебюджетные источники – 511,2 млн. рублей,

Предусматривается довести объем промысловых запасов к 2020 году ценных видов рыб до 240,0 тыс. тонн и значительно увеличить объемы производства пищевой рыбной продукции [4].

Как свидетельствуют анализ (табл.1) добыча (вылов) водных биологических ресурсов и выращивание товарной рыбы в Астраханской области пока не достигают предполагаемых программой объемов [5].

Объемы (квоты) изъятия водных биологических ресурсов в 2017 году по области были установлены в размере 51,3 тыс. тонн.

Таблица 1

Добыча (вылов) водных биологических ресурсов и выращивание товарной рыбы в Астраханской области в 2000 -2017 годах, тыс. тонн

Показатели	2000	2005	2010	2013	2015	2016	2017
Добыча (вылов) водных биологических ресурсов	101,7	50,3	45,6	40,5	42,7	42,0	45,0
Объем выращивания товарной рыбы	9,9	12,1	16,1	17,3	18,1	20,0	21,0

Согласно представленным данным около 42 % производства рыбной продукции приходится на субъекты малого предпринимательства.

Природно-климатические условия Астраханского региона благоприятны для развития аквакультуры. В настоящее время на 134 предприятиях общая площадь используемых водоемов составляет около 32 тыс. га. 71 рыбоводный участок из указанных выше был сформирован только в 2016-2017 гг.

Общий годовой объем выпускаемой молоди составляет: белуга, осетр, севрюга – 30-35 млн. штук; сазан, лещ – 1600 – 2000 млн. штук.

Определенные Государственной программой цели требуют значительного улучшения организации производства и планирования всей деятельности.

В настоящее время быстро меняющиеся экономические условия, непредсказуемость многих параметров не позволяют составлять и работать только на долгосрочных планах. На практике на предприятиях рыбной промышленности исходя из перспективного всегда разрабатывается подробный годовой план, на основе годового и краткосрочных прогнозов разрабатывается система оперативных планов (бюджетов). Основу планов составляют договоры, заключенные с потребителями продукции и поставщиками материально-технических и иных ресурсов.

С ростом малого предпринимательства в рыбном хозяйстве повышается роль оценки достоверности и точности или обоснованности управленческих решений, в том числе работой судов в море, работами в порту и т. д.

Динамичность явлений, процессов – исследование каждого изучаемого признака с точки зрения возможности перехода эволюционных количественных изменений к возникновению принципиально нового качественного состояния. При этом изменение внутренней природы исследуемого объекта управления предприятием может повлечь за собой серьезные качественные сдвиги не только в данном производстве, но и в масштабах рыбохозяйственного комплекса любой области или региона [6, с. 206].

Список литературы

1. Выявление особенностей создания и функционирования организационно-экономического механизма производства и реализации рыбоводов в рыбохозяйственном подкомплексе АПК. Орлов С.А. В сборнике: Актуальные проблемы развития экономики. Сборник материалов I Национальной научно-практической конференции. Астраханский государственный технический университет. 2016.

С. 140-143.

2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. [ptica.ru.ru ›zakon/707](http://ptica.ru.ru/zakon/707).

3. [interfax-russia.ru.onion.market/South/contacts.asp](http://interfax-russia.ru/onion.market/South/contacts.asp).

4. О государственной программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса Астраханской области» (с изменениями на: 29.05.2017), msh.astrobl.ru/sites/default/files/MSH/gp-fish1.doc.

5. <https://minec.astrobl.ru/sitemap>.

6. Принципы управления малым предпринимательством в рыбном хозяйстве. *Филатов В.Н., Лунова Т.В., Фунтокина Т.К.* В сборнике: Актуальные проблемы развития экономики. Сборник материалов I Национальной научно-практической конференции. Астраханский государственный технический университет. 2016. С. 204-207.

© С.А. Орлов, А.А. Климова, Р.А. Решетников, 2018

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ

УДК 330

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА НА СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

ХОДЫКИН АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ,Магистрант
ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва»

Аннотация: В статье проанализированы научные исследования, доказывающие наличие на глобальном уровне связи между социальным неравенством и такими социальными проблемами, как ухудшение здоровья населения, наркомания, насилие, недоверие между людьми, социальная разобщённость, низкий уровень образования, социальная эксклюзия отдельных социальных групп, низкий уровень социальной мобильности, социально-психологические проблемы. На основе анализа материалов исследований автором сделан вывод, что избыточное социальное неравенство является значительным фактором формирования в обществе социальных проблем.

Ключевые слова: социальное неравенство, проблемы, стратификация, мобильность, анализ, исследования, влияние, факторы.

THE IMPACT OF SOCIAL INEQUALITY ON SOCIAL PROBLEMS

Khodykin Alexander Vladimirovich

Abstract: The article analyzes the scientific researches proving the existence at the global level of connection between social inequality and such social problems as deterioration of health of the population, drug addiction, violence, mistrust between people, social dissociation, low level of education, social exclusive of separate social groups, low level of social mobility, social and psychological problems. Based on the analysis of the research materials, the author concludes that excessive social inequality is a significant factor in the formation of social problems in society.

Key words: social inequality, problems, stratification, mobility, analysis, research, influence, factors.

В контексте данной работы под социальным неравенством будем понимать различное положение людей и социальных групп в социальной стратификации, их неравные жизненные шансы и возможности для удовлетворения потребностей, а также, как писал Макс Вебер, различное обладание собственностью, властью и престижем среди членов данного общества. Проанализируем наиболее известные научные исследования, доказывающие влияние социального неравенства на социальные проблемы обществ в глобальном масштабе.

Значительное влияние на исследователей социального неравенства во всём мире оказала научная работа Ричарда Уилкинсона (Richard Wilkinson) и Кейт Пикетт (Kate Pickett). Авторы, исследуя взаимосвязь между социальным неравенством и социальными дисфункциями, приходят к выводу о том, что здоровье населения, как правило, лучше в странах, обладающих более равномерным распределением доходов между людьми. Проанализированные авторами статистические данные и данные социологических исследований подтверждают тезис о том, что для обществ с наибольшими значениями социального неравенства также характерно большее распространение проблем наркомании, насилия, недоверия между людьми, низкой успеваемости школьников. Учёными высказано предположение о

высокой чувствительности показателей медицинских и социальных проблем к масштабам статусных соревнований членов общества и условиям его социальной стратификации [1].

В современной социологической мысли большим объяснительным потенциалом относительно ухудшения здоровья людей в обществах с более высоким уровнем социальной дифференциации обладает «гипотеза тревожности» [2],[3],[4]. Её суть состоит в следующем: состояние здоровья людей ухудшается из-за часто испытываемых ими негативных чувств и эмоций (чувства стыда, неполноценности, несправедливости и т.д.), чаще всего вызванных ситуацией социального поражения многих людей, их неудовлетворённостью своим социальным положением, а также неприятием высокого уровня социального неравенства в их государстве. В данном случае стоит отметить, что ситуация социального поражения является мощным стрессовым фактором.

Керолайн Девайд (Caroline Dewilde) и Брэм Лансе (Bram Lancee) проанализировали связь социального неравенства с доступом к жилью. Их данные свидетельствуют о влиянии социального неравенства на качество и доступность жилья: в странах с более высоким уровнем социального неравенства уровень доступности качественного жилья и обеспеченности им населения в целом ниже, чем в странах с более равномерным распределением ресурсов [5]. В странах с высоким уровнем социального неравенства активнее развивается рынок аренды жилья, в результате чего, оно становится капиталом и фактором, усиливающим социальное неравенство.

Влияние высокого уровня социального неравенства на снижение жизненных шансов значительной части населения доказано в исследованиях Р. Бредли (Bradley) и Р. Коруэна (Corwyn) [6]. Авторы показали, что в обществах с высоким уровнем социального неравенства выше уровень наследственной бедности, а для детей бедных родителей шансы вырваться из бедности становятся невысокими.

Отрицательное влияние социального неравенства на социальную мобильность было доказано в работе Дэна Эндрюса (Dan Andrews) и Эндрю Ли (Andrew Leigh) с красноречивым названием: «More inequality, less social mobility» (Больше неравенства – меньше социальная мобильность) [7]. Авторы, сравнив социальную мобильность семей с начала 1970-х до конца 1990-х годов в более экономически равных и менее экономически равных обществах, получили результаты, показывающие, что в обществах с более высоким уровнем социального неравенства уровень социальной мобильности значительно ниже.

Неравенство возможностей для получения достойного образования в странах с высоким уровнем социальной дифференциации общества исследовалось ещё в работах Раймона Будона (R. Boudon), который неравенство доходов родителей причислял к одному из ключевых факторов неравенства образовательных возможностей их детей [8]. Среди более современных исследований связи социально-экономического и образовательного неравенства стоит выделить исследование Эннеса Ван Зантена (A. Van Zanten), который на основе многолетних исследований сумел доказать связь между доходами родителей и образовательными траекториями и успехами их детей: дети более богатых родителей имели более высокие баллы успеваемости и получали значительно более престижное образование, чем дети менее состоятельных родителей [9]. Таким образом, автором показано, что неравенство доходов родителей нивелирует шансы детей из бедных семей на социальную мобильность, так как для них с детства оказывается закрытым главный социальный лифт – образование. Ситуация усугубляется тем, что дети из малообеспеченных семей поступают в школы, предоставляющие образовательные услуги более низкого качества, в результате чего они попадают в изначально проигрышную позицию, фундаментальность которой, согласно исследованиям Э. Валери (Valerie E.), придаётся ещё и тем, что развитием детей из бедных семей родители часто занимаются в недостаточной степени, в результате чего дети не только поступают в худшие школы, но и имеют более низкие способности для обучения там, что не позволяет говорить о какой-либо социальной справедливости в обществах с таким социальным неравенством [10].

Влияние социального неравенства на социальную сплочённость общества доказано в работе Ичиро Кавачи (Ichiro Kawachi) и Брюса Кеннеди (Bruce Kennedy) [11]. Авторы доказали, что высокий уровень социального неравенства в обществе приводит к снижению социальной сплочённости его членов, а также повышению уровня социальной эксклюзии отдельных социальных групп и формированию

их социальной сегрегации. Таким образом, авторами доказано разрушающее влияние социального неравенства на фундаментальные основы общества.

И наконец, по-видимому, наибольшего резонанса в среде социологов удалось добиться статье Яна Делхея (Jan Delhey) и Георгия Драголова, в которой авторы пришли к выводу о влиянии социального неравенства в обществе на уровень счастья его членов [12]. Авторы путём исследования и сравнения уровня социального неравенства и значений индекса счастья в разных странах показали, что в более равных обществах люди более счастливы. Исследователи внесли существенный вклад в формирование современного социологического подхода к исследованию социального неравенства, согласно которому в благополучных странах субъективное восприятие качества жизни зависит не столько от показателей экономического роста, сколько от наличия неравенства, которое расценивается как социальная болезнь. При этом большее равенство положительно влияет как на бедные, так и на богатые слои населения.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что в современной социологии сформирован масштабный корпус научных работ, доказывающих, что избыточное социальное неравенство – значительный фактор формирования социальных проблем в различных обществах, что обосновывает необходимость борьбы с ним.

Список литературы

1. Wilkinson R. Pickett K. E. (2009). Income inequality and social dysfunction // *Annual Review of Sociology*, N35, p. 493–511.
2. Brunner E. J., Marmot M. G., Wilkinson R.G. (2006) Social organisation, stress and health // *Social Determinants of Health / Oxford University Press*, N28, p. 348-362.
3. Wood A. Met al. (2012) An evolutionary based social rank explanation of why low income predicts mental distress: a 17 year cohort study of 30,000 people / *Journal of Affective Disorders*.
4. Elgar F.J., Aitken N. (2010) Income inequality, trust and homicide in 33 countries / *European Journal of Public Affairs*. DOI: 201021241246.
5. Dewilde C., Lancee B. (2013) Income Inequality and Access to Housing in Europe / *European Sociological Review*, Volume 29, Issue 6, 1 December 2013, Pages 1189–1200.
6. Bradley R.H, Corwyn R.F. (2002) Socioeconomic status and child development / *Annual Review of Psychology* , 2002, vol. 53 (pg. 371-399).
7. Andrews D., Leigh A. (2009) More inequality, less social mobility / *Applied Economics Letters*, 16:15, 1489-1492, DOI: 10.1080/13504850701720197.
8. Boudon, R. (1973) *L'inégalité des chances. La mobilité sociale dans les sociétés industrielles*. Paris: Colin.
9. Van Zanten A. (2005) New Modes of Reproducing Social Inequality in Education: The Changing Role of Parents, Teachers, Schools and Educational Policies, p. 155-169.
10. Valerie E. (2002) Inequality at the Starting Gate: Social Background Differences in Achievement as Children Begin School, 102 p.
11. Kawachi I., Kennedy B. (1997) Socioeconomic determinants of health: Health and social cohesion: why care about income inequality? *BMJ* 1997; 314 DOI: <https://doi.org/10.1136/bmj.314.7086.1037>
12. Delhey J., Dragolov G. (2014) Why Inequality Makes Europeans Less Happy: The Role of Distrust, Status Anxiety, and Perceived Conflict / *European Sociological Review*, Volume 30, Issue 2, p. 151-165, DOI: <https://doi.org/10.1093/esr/jct033>

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**

Сборник статей

XV Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 25 марта 2018 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 27.03.2018.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru