



СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 января 2018 г.**

Часть 2

Казань
НИЦ АЭТЕРНА
2018

УДК 001.1

ББК 60

С 57

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: сборник статей Международной научно- практической конференции (15 января 2018 г, г. Казань). В 3 ч. Ч.2/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2018. – 285 с.

ISBN 978-5-00109-416-6 ч.2

ISBN 978-5-00109-418-0

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ», состоявшейся 15 января 2018 г. в г. Казань. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно-практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

УДК 001.1

ББК 60

ISBN 978-5-00109-416-6 ч.2

ISBN 978-5-00109-418-0

© ООО «АЭТЕРНА», 2018

© Коллектив авторов, 2018

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

**В состав редакционной коллегии и организационного комитета
входят:**

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е.
Евсевьева,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук,
профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Professor Dipl. Eng **Venelin Terziev**, DSc., PhD, D.Sc. (National
Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

УДК 336.226

Т.В. Золотарева

студентка 3 курса СВФУ ФЭИ

г. Якутск, РФ

E-mail: tanya3olotareva@mail.ru

Научный руководитель: Е.Е. Ноева

старший преподаватель СВФУ ФЭИ

г. Якутск, РФ

E-mail: noevga@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ СТАВКИ НДФЛ В 2018 ГОДУ: АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены текущие ставки НДФЛ в России, отражены планируемые налоговые реформы по НДФЛ. Проведен анализ последствий повышения ставки НДФЛ.

Ключевые слова

НДФЛ, ставки НДФЛ, налоговые реформы, страховые отчисления, теневая экономика, прогрессивная ставка НДФЛ.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является одним из основных налогов. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — это основной вид прямых налогов. Данный налог исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством. [2]

В настоящее время в России действуют следующие основные ставки НДФЛ: 13% - на доходы (заработная плата, доходы от продажи имущества и иные доходы) физических лиц, которые являются налоговыми резидентами РФ, и доходы физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ, которые осуществляют трудовую деятельность (в качестве высококвалифицированного специалиста, исполнение трудовых обязанностей членами экипажей судов, плавающих под Государственным флагом РФ и т.д.); 15% - на дивиденды, полученные от российских организаций физическими лицами, которые не являются налоговыми резидентами РФ; 30% - все прочие доходы физических лиц – нерезидентов; 35% - доходы от любых выигрышей и призов, процентные доходы по вкладам в банки и т.д. [2]

Основы современного подоходного налогообложения физических лиц были заложены в России с принятием Закона РФ «О подоходном налоге с физических лиц» от 7 декабря 1991 г. № 1998-1, а затем существенные изменения в системе подоходного налогообложения

происходили ежегодно, и за период до 2001 г. они вносились более 10 раз. В течение данного периода корректировке подвергались сумма необлагаемого минимума, база исчисления налога для конкретных ставок, число ступеней в шкале ставок, максимальная ставка налога и т.д., но сам налог продолжал оставаться прогрессивным.

Важнейшим принципом действующего в настоящее время НДС, вступившего в силу в 2001 г., стало равенство налогоплательщиков перед законом вне зависимости от социальной или иной принадлежности. Ставки налога теперь едины для всех налогоплательщиков. Таким образом, прогрессивность подоходного налога была заменена плоской шкалой НДС, сохраняющей неравенство доходов до и после налогообложения. [1]

Как известно, к концу 2018 г. с россиян могут начать взимать повышенную ставку НДС с целью увеличения доходов бюджета и ускорения экономического роста России. Возможные инновации на 2018г. обсуждаются с осени 2016 г. Министерство финансов, Министерство экономического развития и Центр стратегических разработок рассматривают новую систему налогообложения. Представители данных ведомств собираются оставить плоскую шкалу, но при этом считают, что налоговая нагрузка на население должна быть повышена, при этом будет введен некий не облагаемый налогами минимальный доход.

Данные ведомства предлагают следующие налоговые реформы по НДС:

- Министерство финансов настаивает, что ставка НДС должна быть повышена до 15%, из которых от 6 до 8 процентных пункта следует перенаправлять в общефедеральный бюджет. Увеличение данного сбора можно компенсировать путем снижения ставки страховых отчислений, уменьшив ее до 21% (сейчас она составляет 30%);
- В Министерстве экономического развития также предлагают увеличить ставку НДС до 15% и ввести понятие вычета, равного сумме прожиточного минимума. При этом из данного ведомства поступают предложения по увеличению НДС до 21% (текущая ставка равна 18%) и снижению страховых сборов до 21%;
- Представители Центра стратегических разработок считают, что НДС нужно увеличить до 17%, однако предоставлять всем или самым бедным россиянам право на вычет в размере прожиточного минимума.

Согласно мнению представителей Министерства финансов, повышение ставки НДС на 2% может увеличить поступления в бюджет.

Однако повышение ставки НДС может привести к неблагоприятным последствиям. Вследствие данного повышения может

возникнуть теневая экономика, то есть теневая выплата заработной платы работникам в коммерческих структурах. Фирмы могут регистрировать своих работников в качестве индивидуальных предпринимателей, чтобы уплачивать налог в 6% либо выплачивать заработную плату, замаскированную под проценты от депозитов.

Повышение ставки данного налога планируют осуществить за счет снижения страховых отчислений, что может оказать неблагоприятное воздействие на уровень жизни населения, а именно низкий уровень пенсии.

Поскольку может быть введен не облагаемый налогом минимальный доход, вышеуказанные предлагаемые варианты сделают ставку НДСФЛ прогрессивной. Прогрессивная ставка НДСФЛ также может привести как к положительным, так и к неблагоприятным результатам.

Прогрессивная шкала расчета НДСФЛ может помочь выровнять социальное неравенство и повысить доходы государственного бюджета, однако ее введение может привести к понижению реальных распределяемых доходов населения.

Повышение данного налога может снизить уровень жизни среднего класса, что снизит потребление и опустит их за порог бедности, замедлив низкий экономический рост. Что касается высшего класса, если облагать большими налогами только состоятельных людей, то значительную прибыль собрать не получится, поскольку они могут вывести свои деньги в офшоры.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: повышение ставки НДСФЛ повлечет за собой снижение поступлений денежных средств в бюджет и может привести к снижению экономической рост страны, об этом свидетельствуют все вышеуказанные доводы. Отсюда следует, что Российской Федерации необходимо оставить ставку НДСФЛ на прежнем уровне, а борьбу с бедностью стоит осуществлять ростом государственных расходов, то есть ускоренной индексацией зарплат и пенсий, что обеспечит рост экономики страны.

Список использованной литературы:

1. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент», специальностям «Экономическая безопасность», «Таможенное дело» / И.А. Майбуров [и др.]. Москва, 2015. 487 с.;
2. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn14/>, свободный. – (дата обращения: 23.12.2017).

© Т.В. Золотарева, 2018

УДК 331.1

А.В. Зоц

магистрант 2 курса института экономики и управления

Научный руководитель: Н.Р. Балынская

д.п.н., профессор кафедры государственного и муниципального

управления и управления персоналом

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический

университет им. Г.И. Носова»

г. Магнитогорск, Российская Федерация

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ

Аннотация

Заработная плата основная часть системы оплаты и мотивации труда, один из механизмов влияния на эффективность деятельности работника, персонала. Функция заработной платы проявляется в ее побуждающем влиянии на личность. Из чего следует, что заработная плата выполняет двойственную значимость: на первый взгляд, это вознаграждение за результат деятельности, на второй импульс к деятельности.

Ключевые слова

Заработная плата, заинтересованность, стимулирование, мотивация, управление персоналом.

Для анализа сущности заработной платы как одного из аспектов мотивации труда работника целесообразно изначально определиться с понятием и содержанием мотивации труда как таковой.

Зачастую, когда заводят разговоры о заинтересованности работников в высоких показателях производительности труда, практиками-менеджерами употребляется термин «мотивации» или «стимулирования» как близкие по значению понятия. В этих понятиях заключаются основные причины многих недоразумений в процессе управления персоналом. Особенно это является важным при формировании так называемых аспектов корпоративной культуры в организациях.

Прежде всего, необходимо проведение четких границ между понятием «мотивации» и «стимулирования». Приведем определения мотивации труда М.Х. Мескона. В работе «Основы менеджмента» дается следующее определение: «Мотивация – процесс стимулирования самого себя и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации» [4]. Определения мотиваций через стимулирования (и наоборот) очень распространены среди специалистов в управлении и менеджменте. Если еще учитывать те обстоятельства, что у многих стимулы

отождествляются с процессом оплаты труда, то получается окончательно запутанная картина в этих аспектах управления персоналом.

О.С. Виханский и А.И. Наумов считают, что «мотив» – «это идеальный образ во внутреннем плане сознания человека. Источником побудительной силы мотива выступают потребности» [3].

Таким образом, мотивация может иметь место у человека без постороннего вмешательства, то есть обусловленная внутренними побуждениями. Процессы стимулирования принципиально отличаются от мотивирования. Суть этих отличий состоит в том, что понятие стимулирования является одним из средств, с помощью которых могут осуществлять мотивирование.

С повышением уровня развития организации и внутриорганизационных процессов, с развитием корпоративной культуры методы стимулирования как средства управления применяются все реже, поскольку воспитание и обучение как одни из методов мотивации персонала приводит к тому, что сотрудники организации напрямую заинтересованы в успехе ее деятельности, выполняют свои обязанности, не дожидаясь или не получая соответствующих стимулирующих воздействий.

Заработная плата по ее общему определению представляет собой денежную компенсацию, которую получает работник в замен на свой труд, т.е. это цена труда, величина которой определяется конъюнктурой на рынке труда (спрос на рабочую силу и ее предложением) [6]. Заработная плата, с одной стороны, рассматривается как основной источник роста материального благосостояния и улучшения качества жизни людей, а с другой выступает, как правило, основным рычагом воздействия на работников для повышения эффективности их трудовой деятельности [5]. В нашем случае заработная плата будет рассматриваться с позиций исключительно ее стимулирующей функции.

Заработная плата по праву занимает главенствующее положение среди аспектов мотивации труда, потому что главным стимулом к выполнению работником трудовых функций, если мы не касаемся рабовладельческого строя, выступает именно вознаграждение за его труд. При этом в современных экономических условиях вознаграждение за труд выражается в определенной сумме денежных средств.

Следовательно, заработная плата является не только первоочередным аспектом материальной мотивации повышения производительности труда, но и необходимым побуждающим мотивом для выполнения трудовых обязанностей.

При этом в настоящее время можно заметить некоторое снижение стимулирующего воздействия заработной платы, что обусловлено развитием общественных отношений и повышением значимости прочих мотивационных факторов.

Современный менеджмент доказал, что каждая форма мотивации должна использоваться в комбинации с другими формами и тесных взаимосвязях. Кроме того, менеджмент должен принимать во внимание следующее:

- моральные поощрения должны подкрепляться материальными;
- чем чаще производятся вознаграждения, тем чаще повторяются действия;
- если в прошлом в определенных ситуациях имели место вознаграждения, работники будут пытаться повторять подобные ситуации;
- если вознаграждения велики, сотрудник готов затрачивать большее количество усилий;
- когда потребность удовлетворена, показатели активности падают.

Однако чисто экономический подход, а именно применение только материальных методов стимулирования, явно недостаточен. В нем имеются некоторые слабые места. Прежде всего, работниками движет не только стремление к максимизации собственных объемов прибыли, но и стремления к благотворительной деятельности. Кроме того, существуют эффекты насыщения спроса, субъективного восприятия полезности материального вида товаров и, в частности, денег; психологии коллективного образа действия. Процессы человеческого поведения не совсем рациональны, и очень часто экономический тип стимулов на практике корректируется привычкой и подсознательным механизмом, например, внутренним неприятием к рискам.

С помощью применений только экономического типа стимулов не всегда возможно добиться нужных эффектов, поэтому применяется ряд неэкономических стимулов, которыми в комплексе формируется неэкономический тип мотивации. Неэкономический ряд методов мотивации разделяется на организационную и моральную форму. Позитивное влияние на мотивацию – это, например, информирование об успехах, планирование профессиональной карьеры, регулярная оценка, продвижение по службе. Однако между экономическим и неэкономическим типом стимулов нет четких линий.

На практике они тесно переплетаются и обуславливают друг друга, а иногда просто неразделимы. Например, поощрения и связанное с этим увеличение заработной платы предоставляют не только возможности для приобретения дополнительного материального блага, но также для славы, уважения и чести.

Решение вопросов относительно применения тех или иных методов мотивации персонала для компаний, которые заботятся о развитии своего бизнеса, является очень специфическим и сложным процессом.

Список использованной литературы

1. Балынская, Н. Р. К вопросу о сущности и структуре современного рынка труда / Н. Р. Балынская, А. Г. Васильева // Современные проблемы

инновационного развития науки. Сборник статей международной научно-практической конференции, 2016. – С. 6 – 9.

2. Васильева, А. Г. Финансовое управление развитием экономическим систем / А. Г. Васильева, И.Б. Дзюбенко, В.В. Завадская. – 2-е изд., расшир. и доп. – Новосибирск, 2016. Т. 13.

3. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр; ИНФРА-М, 2014. – 656 с.

4. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ. О.И. Медведь]. – М. : Вильямс, 2012. – 672 с.

5. Оплата труда персонала : учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. О. А. Лапшовой. – М. Изд-во Юрайт, 2016. – 308 с.

6. Остапенко, Ю. М. Экономика труда: учеб. пособие / Ю. М. Остапенко. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2015.

7. Zinovieva, E. G. Study of external and internal factors affecting enterprise's stability // E. G. Zinovieva, M. V. Kuznetsova, T. V. Dorfman, J. A. Limareva // Advances in Systems Science and Application. – 2016. – Т. 16. – №1. – С. 62 – 71.

© А.В. Зоц, 2018

УДК 332

Д.С. Иванова

Студентка 3 курса, г. Москва, РГСУ

E-mail: krasnodaria@inbox.ru

Научный руководитель: Е.А. Ветрова

канд. экон. наук, доцент РГСУ, г. Москва, РФ

E-mail: Anisina.79@list.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СФЕРЫ ТУРИСТИЧЕСКИЙ УСЛУГ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

Учитывая высокий туристический потенциал российских территорий, исследование тенденций формирования туристической привлекательности муниципальных образований РФ позволило выделить наиболее значимые аспекты его совершенствования.

Целью статьи является выделение приоритетов развития туристической привлекательности российских территорий в современных условиях. В процессе рассмотрения материала были выделены и систематизированы важные слагаемые туристической

привлекательности муниципального образования, предложены способы совершенствования данной системы на муниципальном уровне.

Ключевые слова

муниципальные образования; туристическая привлекательность; туристская инфраструктура; туристический потенциал; туристские услуги.

Главная задача государства в настоящее время заключается в создании в России современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения российских и зарубежных потребителей в разнообразных туристских услугах, а также выработки стратегий туристской деятельности, определении направлений развития, оказании содействия совершенствованию организаций индустрии туризма через финансирование перспективных туристских программ, проведении экономической политики, заключении соглашений с иностранными государствами.

Формирование действенного механизма регулирования и поддержки развития сферы туристических услуг функционально ориентированного региона способствует росту доходов регионального бюджета, созданию дополнительных рабочих мест, повышению уровня благосостояния населения и др.

Основной целью представления территории в качестве зоны, привлекательной для туристов, является реализация интересов ее внутренних и внешних субъектов. Можно говорить, что сама территория, обладающая определенными признаками аттрактивности, обеспеченная туристской инфраструктурой и системой организации туризма выступает в качестве туристского продукта.

Туристическая привлекательность является результатом реализации имеющихся территориальных возможностей посредством эффективной управленческой деятельности, направленной на развитие туристской инфраструктуры, туристического потенциала, формирование положительного имиджа муниципального образования [4, с. 124].

Туристическая привлекательность муниципального образования складывается в своей основе из туристской привлекательности региона, в который оно входит, соблюдения равного правового поля для всех участников туристического рынка, формирования положительного имиджа муниципального образования.

Важнейшим понятием в географии туризма является понятие «туристский регион». Однако, в связи с тем, что на данном момент существует большое количество трактовок данного термина, по мнению автора, представляется возможным рассмотреть туристский регион как определенную географическую территорию, располагающую набором

привлекательных для туристов ресурсов и предлагающую определенный перечень услуг, необходимых для удовлетворения потребностей туристов.

Выделение туристических регионов предполагает наличие в них определенных, специфических черт, отличных от других регионов, позволяющих делать акцент на развитии определенного типа туризма, к примеру, экологического, культурно-познавательного, спортивно-оздоровительного, рекреационно-восстановительного и т. д.

Важным фактором развития туризма в муниципальном образовании является наличие на той или иной территории возможностей и средств, которые при определенных условиях могут быть использованы для привлечения туристов, а именно туристско-рекреационный потенциал.

По определению Федерального закона № 132 «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» туристско-рекреационные ресурсы - это природные, культурно-исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также другие объекты, способные удовлетворять духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил. Эти объекты составляют или могут составить основу туристического продукта [1, с. 56].

Туризм в настоящее время является весьма динамичной и высокодоходной отраслью экономики, обеспечивая приток инвестиций, новые рабочие места, развитие инфраструктуры, укрепление позиций малого и среднего бизнеса. В современных политических условиях развитие внутреннего туризма в РФ следует рассматривать не только в экономической плоскости, в частности как фактор повышения дохода от туристической деятельности, налоговых поступлений в бюджет, но и в социальном аспекте, т.е. с точки зрения доступности туристических благ для широких слоев населения, удовлетворенности российских граждан качеством туристских предложений.

Важное слагаемое туристской привлекательности муниципального образования - создание инфраструктуры. В настоящее время в российских регионах, не смотря на высокий уровень государственных инвестиций в сферу туризма, направляемых в рамках Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» наблюдаются серьезные затруднения во всех основных элементах туристической инфраструктуры [2, с. 12]. Целесообразным представляется совершенствование транспортной системы муниципального образования, предоставление достойных условий размещения и питания, адекватное соотношение «качество- цена» предоставляемых услуг.

Второе слагаемое туристской привлекательности муниципального образования - реклама. В современном мире информационных технологий муниципальное образование имеет возможность контактировать с

потенциальным потребителем, представить ему ассортимент анимаций, информацию раскрывающую преимущества, которыми обладают отдельные пункты, маршруты о дополнительном обслуживании и т. д.

Одно из важных элементов слагаемых туристскую привлекательности - кооперирование создания достойного турпродукта. Турпродукт, который предлагается в муниципальном образовании, должен соответствовать международной унифицированной системе стандартизации и сертификации товаров, услуг, средств и технологий в системе ISO. Если соответствия не будет, это приведет к тому, что субъект туристической индустрии не будет востребован крупными туроператорами, которые предпочитают качественный турпродукт [3].

Важным аспектом туристской привлекательности является четкое выделение сегмента потребителей туристского продукта. Если не будет определен сегмент, на который работает данный турпродукт, то появятся неудовлетворенные посещением туристы, что, соответственно, принесет понижение конкурентоспособности и уменьшение потока туристов.

Следующий фактор туристской привлекательности - инвестиционная привлекательность муниципального образования. Использование инвестиций важно для муниципального образования, которое не располагает развитым туристическим комплексом и не имеет внутренних источников инвестирования. С точки зрения инвестора, интересно то муниципальное образование, в котором высокая самоокупаемость вложенного капитала. Этому способствует мягкость налогового климата, качественный турпродукт.

В качестве основных проблем в развитии туристической привлекательности муниципальных образований, по результатам социологических опросов населения и экспертов, выступают: дефицит местных бюджетов, недостаточность государственной поддержки из регионального и федерального бюджетов, отсутствие средств для рекламы туристического потенциала муниципального образования и связанный с этим низкий уровень информированности населения о туристических возможностях российских муниципальных образований, инфраструктурные проблемы, дефицит квалифицированных кадров [3, с. 75].

Решение выделенных проблем предполагает в первую очередь ресурсное обеспечение деятельности субъекта управления данными процессами. Эффективное развитие туризма должно стать первоочередной задачей не только федеральной и региональной, но и местной власти, которая также имеет достаточно широкие возможности для оценки туристического потенциала, выявления существующих проблем в туристической отрасли, оперативного реагирования, контроля использования финансовых средств, привлечения частных инвесторов.

Вопреки действующим программам государственной поддержки в сфере туризма, реализация программно-целевых методов развития туристической привлекательности муниципальных образований ограничена рядом дисфункций, снижающих уровень их эффективности. К основным проблемам относятся следующие:

- административные (долгие сроки и усложненные процедуры согласования программ; заявительный принцип отбора регионов для участия в федеральной целевой программе, недостаточно проработанные механизмы измерения достижения плановых показателей),

- социально-экономические (финансовые риски обеспечения плановых показателей, целевая направленность на достижение экономических показателей результативности, не позволяющие оценить долгосрочные перспективы таких аспектов туристической привлекательности, как создание и/или развитие уникальных объектов туристического притяжения, имидж территории, высокие пороговые значения софинансирования расходных обязательств по реализации программ для региональных бюджетов).

Неоднородность, высокий уровень дифференциации по уровню развития туристской инфраструктуры обуславливают необходимость консолидации ресурсов различных типов муниципальных образований. Так, развитие туристической привлекательности сельских поселений может быть обеспечено за счет взаимодействия с городскими округами, муниципальными районами на едином территориальном пространстве.

Взаимовыгодное взаимодействие нескольких муниципальных образований позволяет консолидировать имеющиеся ресурсы, значительно разнообразить объекты туристского показа, предоставлять дифференцированные туристские услуги, охватывающие сферы экотуризма, культурно-познавательного, научного и других видов туризма [3, с. 67].

Таким образом, на основании проведенного теоретического исследования, можно сделать следующие выводы:

- несмотря на высокий туристический потенциал российских территорий, можно выделить наиболее значимые проблемы муниципальных образований : отсутствие средств для рекламы туристического потенциала муниципального образования и связанный с этим низкий уровень информированности населения о туристических возможностях российских территорий, инфраструктурные проблемы, недостаточный уровень дифференциации туристских услуг.

- для решения указанных выше проблем целесообразно формирование финансовой обеспеченности местных бюджетов, эффективное использование муниципальной собственности, анализ потребностей и оценок населения в туристической сфере, мониторинг общественного мнения по данным вопросам, научно-обоснованные подходы к актуализации современных туристских продуктов и услуг.

- туристская привлекательность муниципального образования - это характеристика территории, которая отражает уровень востребованности территориальных туристских услуг и соответствующий уровень удовлетворения туристских потребностей;

- туристско-рекреационный потенциал означает наличие на той или иной территории возможностей и средств, которые при определенных условиях могут быть использованы для достижения намеченной цели - развития туризма;

- эффективными методами развития туристской привлекательности муниципальных образований являются: системный подход к популяризации туризма; инновационный подход к формированию туристского продукта; самоорганизация населения в процессе развития туризма; консолидация усилий различных органов власти и другие.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 05.04.2016) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации". 102с.

2. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011-2018 годъ». 116с.

3. Новиков А. В. Развитие туристско-рекреационных зон в условиях государственно-частного партнерства: монография. Кемерово: Издательство КНИТУ, 2012. 254с.

4. Сидоркина О.В. Государственное регулирование в области продвижения регионального туристского продукта // Внутренний туризм как основа устойчивого развития регионов России: сборник научных статей. – Кемерово: КемГУКИ, 2015. 313с.

© Д.С. Иванова, 2018

УДК 332

Д.С. Иванова

Студентка 3 курса, г.Москва, РГСУ

E-mail: krasnodaria@inbox.ru

Научный руководитель: Е.А. Ветрова

канд. экон. наук, доцент РГСУ, г. Москва, РФ

E-mail: Anisina.79@list.ru

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ Г. ТАГАНРОГА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Благодаря своему местоположению, климатическим условиям, историческому и культурному наследию город Таганрог имеет большую

инвестиционную привлекательность и обширные перспективы для развития туризма.

В статье дана характеристика действующего состояния туристической отрасли города Таганрог Ростовской области, проведен анализ деятельности муниципальных органов власти в сфере развития туризма. Так же в работе были раскрыты проблемы повышения туристической привлекательности города Таганрог и предложены способы совершенствования данной системы на муниципальном уровне.

Ключевые слова: город Таганрог, муниципальные образования; туристическая привлекательность; туристская инфраструктура; туристские услуги.

Таганрог – уникальное место на карте России. Туристский имидж Таганрога в первую очередь сформирован на исторической базе. Таганрог - исторический город в полном смысле этого слова, имеющий, по меньшей мере, три крупных уровня исторического имиджа. Первый уровень - петровский, второй - чеховский, третий - советский.

В настоящее время сложившийся имидж города можно отнести к органическому типу, сформированным, прежде всего, такими аттракторами как Азовское море и чеховские места.

В целях развития туристической привлекательности Таганрога и улучшения взаимодействия Администрации города Таганрога, субъектов туристской индустрии, государственных органов по вопросам формирования конкурентоспособной туристской индустрии, создан Межведомственный координационный совет по туризму города Таганрога.

Совет по туризму призван развивать туристскую территорию города, способствующую социально-экономическому развитию города Таганрога и обеспечивающую широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах.

В 2013 году была утверждена Муниципальная программа города Таганрога от 15.10.2013г. № 3206 «Экономического развития и инновационной экономики», ее составной частью являлась подпрограмма «Развития туризма города Таганрога» [2, с. 45].

Целями реализации данной подпрограммы являлись: создание оптимальных условий для развития туризма в г. Таганроге, рост доходов регионального бюджета, создание дополнительных рабочих мест, повышение уровня обслуживания туристов и благосостояния населения и др.

По итогам реализации подпрограммы в 2020 году планируется достигнуть следующих результатов: увеличить туристический поток внутреннего и въездного туризма, организовать информационное освещение туристических достопримечательностей г. Таганрога.

Объем финансового обеспечения подпрограммы в 2014 - 2020 годах составит 7 502,1 тыс. рублей [3, с. 92].

Анализируя предполагаемые результаты программы и фактической состоянии туризма на конец 2016 – начало 2017 года, стоит сделать предварительные выводы:

- инфраструктура туризма по-прежнему находится в неудовлетворительном состоянии, активных действий по ее совершенствованию не наблюдается; это же касается и развития комфортной туристской среды, благоустройства на туристских объектах и т.д.;

- в связи с низким уровнем развития инфраструктуры, по-прежнему низким уровнем инвестиционной деятельности говорить о результатах занятия городом высокой позиции на рынке внутреннего туризма России, а тем более на мировом рынке еще рано;

- определенные меры по информационному обеспечению туристов приняты, но они пока не достаточны: путеводители и другая печатная продукция, поддержка и развития раздела о туризме на официальном сайте администрации города и т.д.

В целях привлечения потенциальных инвесторов, в Таганроге создана комиссия по сопровождению и реализации инвестиционных проектов, сформирован Совет по инвестициям при Мэре города Таганрога, разработан Инвестиционный паспорт города, сформированы реестры инвестиционных проектов, площадок и инвестиционных предложений, которые размещаются на официальном сайте Администрации города Таганрога и направляются в Агентство инвестиционного развития Ростовской области.

Для привлечения инвестиций в отрасли материального производства и социальную сферу Администрацией города Таганрога было разработано Положение «О муниципальной поддержке инвестиционной деятельности на территории муниципального образования «Город Таганрог», утвержденное Решением Городской Думы города Таганрога от 01.06.2010 г. № 198 [5, с. 112].

Цель инвестиционной политики органов местного самоуправления г. Таганрога в контексте развития города как курортно-туристического центра состоит в повышении инвестиционной активности внешних и внутренних инвесторов, обеспечении взаимодействия бизнеса и органов местного самоуправления; наращивании общего объема инвестиций в экономику и социальную сферу за счет более эффективного использования бюджетных и привлечения внебюджетных ресурсов для развития туристического комплекса, решения проблем комплексного социально-экономического развития города Таганрога и улучшения качества жизни населения.

Основной задачей в данном направлении является активизация инвестиционной деятельности, направленной на раскрытие возможностей, особенностей и преимуществ современного города как надежного делового

партнера для потенциальных инвесторов и приток внешнего капитала, который позволит реализовывать социально значимые для жителей города проекты и развивать не менее востребованные сегодня направления - сферу обслуживания и туризма.

Одним из ключевых моментов улучшения инвестиционного климата и привлечения инвестиций является постоянное и эффективное сотрудничество органов власти с бизнес-сообществом, придание работе по реализации инвестиционной политики города системного характера.

Управление потребительского рынка товаров и услуг Администрации города Таганрога предоставляет возможность получения финансовой поддержки в виде субсидий для руководителей туристских агентств и коллективных средств размещения [6, с. 196].

Таблица 1 - Направления финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, реализуемых в рамках Муниципальной программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Таганроге

№ п/п	Вид финансовой поддержки	Предельная сумма субсидии
1	Субсидии начинающим предпринимателям в целях возмещения части затрат на организацию собственного дела	70% от затрат, но не более 300 тыс. рублей на одного получателя
2	Возмещение части стоимости оборудования для производства товаров (работ, услуг)	50% от стоимости оборудования, но не более 500 тыс. рублей, приобретенного не ранее 1 года до даты подачи заявки
3	Субсидии на возмещение части затрат по уплате первого взноса (аванса) при заключении договоров лизинга	2/3 от первого взноса (за вычетом НДС), но не более 1000 тыс. рублей на одного получателя
4	Возмещение затрат по арендным платежам (для приоритетов)	В размере 70 % от фактически произведенных затрат, но не более 100 тыс. рублей.
5	Микрозаймы через НМО Фонд поддержки предпринимательства г. Таганрога (до 3 млн. рублей до 3 лет под 10 % годовых)	Микрозаймы в сумме не более 3 млн. руб. под 10% годовых на срок не менее трех месяцев и не более трех лет под обеспечение возвратности займа

Также стоит отметить финансовую поддержку развития туризма в Таганроге посредством субсидирования в рамках государственных программ, реализованных Правительством Ростовской области [3, с. 73].

Таблица 2 - Государственная поддержка субъектов туристской индустрии Ростовской области в 2015-2016гг.

Государственная программа	Форма государственной поддержки
"Развитие культуры и туризма"	Субсидии субъектам туристской индустрии в целях возмещения части затрат на приобретение основных средств в связи с оказанием услуг в сфере въездного и внутреннего туризма
	Субсидии субъектам туристской индустрии в целях возмещения части затрат на рекламно-информационное продвижение турпродукта в связи с оказанием услуг в сфере въездного и внутреннего туризма
	Субсидии субъектам туристской индустрии в целях возмещения части затрат в связи с выполнением работ по классификации гостиниц и других средств размещения на территории Ростовской области
"Экономическое развитие и инновационная экономика"	Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещение части расходов по уплате процентов по кредитам (займам)
	Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части лизинговых платежей

В 2013 году по заказу управления экономического развития администрации города Таганрога проведены исследования по оценке восприятия турпродукта, предлагаемого в городе Таганроге и исследования по выявлению оптимального позиционирования рекреационного ресурса города Таганрога на туристском рынке.

Исследование отразило отсутствие системного взаимодействия между Администрацией города Таганрога и представителями туристической индустрии города в вопросах развития туризма. Проекты, инициированные сотрудниками Управления экономического развития, пока не находят активного отклика у представителей бизнеса. Речь идет о проектах в области продвижения города на туристическом рынке, в частности о подготовке и издании рекламно-информационной продукции, презентации города на выставках и иных деловых мероприятиях туристической тематики, организации инфотура, а также обучения для сотрудников предприятий туристической индустрии по теме повышения качества услуг.

Турбизнес пока не готов продвигать город в целом, а нацелен лишь на продвижение собственных объектов, что приводит к размытости образа города

в информационном поле. Таким образом, нужны договоренности о совместном векторе продвижения Таганрога на туристическом рынке, что в результате оказало бы положительный эффект и на восприятие города в целом, и на поток гостей в отдельные объекты.

В свою очередь, по мнению представителей бизнеса, главной помехой увеличению въездного туристического потока являются проблемы в сфере ЖКХ:

- неухоженная береговая линия, мусор на пляжах, мелкое море и отсутствие причалов для развития круизного туризма;
- плохое состояние фасадов исторических зданий;
- сложная ситуация с уборкой мусора на улицах города;
- бездомные собаки и обилие комаров.

Вероятно, имеет смысл приглашать представителей Администрации, отвечающих за благоустройство, на все заседания по теме туризма, т.к. туризм является межотраслевым направлением. Администрации города также необходимо продолжить работу по улучшению навигации туристов в городе, т.е. разработать систему указателей и на туристические объекты, и на объекты туристской инфраструктуры, включая туалеты.

Что же касается вопросов информационной поддержки и продвижения города на туристическом рынке, то претензии бизнеса к власти касаются разобщенности информации о культурных мероприятиях, проводимых в городе, недостатка карт и путеводителей, которые можно было бы раздавать или продавать гостям города, отсутствия брендинга города.

Еще одной проблемой развития туризма является работа туристско-информационного центра города Таганрога. По мнению турагенств, работа ТИЦ на текущий момент не эффективна: нет понятных результатов ни по привлечению туристов в город, ни по обслуживанию тех туристов, которые уже приехали в город. Нет четкой стратегии работы ТИЦ на будущее. Все это, а также тот факт, что учредителем ТИЦ является одна из туристических компаний города, не побуждает представителей других бизнес-структур активно включаться в деятельность ТИЦ и в том числе оказывать финансовую поддержку проводимой деятельности. Представители бизнеса воспринимают сегодняшний ТИЦ не как независимую структуру, представляющую город в целом, а как аффилированную структуру компании «ApuTicket», поэтому «поддерживать конкурента» у них нет ни малейшего желания [4, с. 212].

ТИЦ, со своей стороны, объясняет слабые результаты своей деятельности (за исключением участия в выставках и конференциях) нехваткой финансовых средств и помощи из бюджета и от бизнеса, отсутствием подходящего помещения.

Решение обозначенных проблем только программными методами позволит разработать предложения и создать благоприятные условия для развития внутреннего и въездного туризма, внедрить инновационные виды туризма на территории города, улучшить состояние туристской

инфраструктуры и повысить инвестиционную и туристскую привлекательность Таганрога.

Список использованной литературы:

1. Постановление Администрации города Таганрога от 04.08.2011г. № 2603 "О создании Межведомственного координационного совета по туризму города Таганрога". 122с.

2. Постановление Администрации города Таганрога от 15.10.2013г. №3206 об утверждении Муниципальной программы города Таганрога «Экономическое развитие и инновационная экономика». 135с.

3. Решение Городской Думы г. Таганрога от 26.07.2012 г. №455 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Муниципального образования «Город Таганрог» на период до 2020 г.». 218с.

4. Андреев С. Таганрог. Познавательное путешествие по легендам и былям старого города. - Таганрог, 2004. 189с.

5. Жиренко С.И. Облик Таганрога с позиции интегрального подхода // Задачи преобразования Таганрога. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции. - Таганрог: МБФ «Ангел Руси», 2013. 215с.

6. Зубарева А.В. Формирование патриотизма и общей культуры общения таганрожцев в контексте развития Таганрога как объекта культурного наследия и курортно-исторического центра // Задачи преобразования Таганрога. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции. - Таганрог: МБФ «Ангел Руси», 2013. 312с.

© Д.С. Иванова, 2018

УДК 332

Д.С. Иванова

Студентка 3 курса, г.Москва, РГСУ

E-mail: krasnodaria@inbox.ru

Научный руководитель: Е.А. Ветрова

канд. экон. наук, доцент РГСУ, г. Москва, РФ

E-mail: Anisina.79@list.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА ТАГАНРОГ

Аннотация

Таганрог имеет весь необходимый природный, финансовый, культурно-исторический, экологический, технический потенциал для создания привлекательного туристического имиджа.

В статье предложена потенциально успешная модель государственно-частного партнёрства Администрации города совместно с представителями туристического бизнеса и рассмотрены программные мероприятия, направленные на создание имиджа города, способного привлечь масштабные туристические потоки и инвестиции.

Ключевые слова: муниципальная политика; туристическая привлекательность; туристская инфраструктура; туристический потенциал; туристские услуги.

Благодаря своему местоположению, климатическим условиям, историческому и культурному наследию город Таганрог имеет большую инвестиционную привлекательность и обширные перспективы для развития туризма.

Целью развития туристской привлекательности г. Таганрога является создание благоприятных условий для дальнейшего устойчивого развития туризма, повышение инвестиционной привлекательности города и увеличение потребительского спроса на туристские услуги.

Перспективным направлением развития туристской привлекательности г. Таганрога следует назвать активное частно-государственное партнёрство администрации города и туристских организаций при участии координатора – НП «Туристский информационный центр г. Таганрога».

Туристский информационный центр г. Таганрога должен будет взять на себя обязанности по информационному обеспечению гостей и жителей города и продвижению города на внешний и внутренний рынок туристских услуг.

Основными задачами данного центра в партнерстве с муниципальной властью и действующими туристическими фирмами следует считать:

- сбор и систематизацию информации обо всех субъектах туристической деятельности в Таганроге, об имеющихся услугах, маршрутах.

- подготовка консультантов, готовых отвечать на вопросы потенциальных туристов и гостей города по телефону, по электронной почте и лично в офисе Центра;

- разработка или переработка действующего сайта ТИЦ, наполнение его информацией о городе и свежими новостями, активное продвижение сайта за счет оптимизации контента, работа в соцсетях. В качестве образца можно использовать сайт www.visitnovgorod.ru;

- подготовка и тиражирование карты города и краткого путеводителя, дополнительных изданий о городе, разработка сувенирной продукции для раздачи или продажи их туристам.

- создание системы сбора информации обо всех культурно-досуговых мероприятиях, проводимых в городе, способных заинтересовать гостей города;

- создание системы экскурсионного обслуживания гостей города, приехавших индивидуально. За основу можно взять опыт Великого Новгорода, Казани, Вологды, Углича;

- создание системы информирования туристических компаний в других городах о новостях туризма в Таганроге [4, с. 145].

Однако следует понимать, что ресурсов туристского информационного центра едва ли хватит на рекламную кампанию Таганрога в других городах. Внешнее представление города – это прерогатива Администрации города. Речь идет о наружной рекламе, о рекламе на транспорте, афишах, выездных презентационных мероприятиях и пр. Средства на эту работу должна выделять Администрация города, либо, если денег в городском бюджете нет, необходимо присоединяться к региональными рекламным кампаниям.

Также следует добавить, что начать совместную работу нужно с утверждения Администрацией города ключевой идеи позиционирования Таганрога, с утверждения идеи бренда, для того чтобы эта идея в дальнейшем учитывалась и развивалась при оформлении городской среды и во всех рекламно-информационных и презентационных материалах города.

Учитывая выгодное географическо-климатическое расположение Таганрога, в городе целесообразно развивать некоторые специфические разновидности активного отдыха и туризма. К примеру, это могут быть спортивные детские лагеря, а также комфортабельные базы отдыха, представляющие из себя смесь комфортабельных отелей, коттеджей и спортивно-тренировочных центров.

Относительно видов спорта, пригодных для создания такой зоны отдыха, имеет смысл рассматривать плавание (с инструкторами, которые будут учить спортивным стилям), велосипед (особенно горный, учитывая плавный рельеф местности, хорошо пригодный для кроссовых трасс), футбол, волейбол, баскетбол, большой и настольный теннис, какие-то виды единоборств, в том числе бокс, туризм пеший и конный, гимнастику и акробатику, стрельбу, в том числе из луков и арбалетов. Для детей возможна организация программ с привлечением ветеранов спецподразделений [2, с. 59].

Для увеличения туристической привлекательности города предполагается целесообразным активно развивать курортно-рекреационную деятельность и сделать ее ведущей составляющей хозяйственного комплекса. Кроме пополнения местного бюджета данное направление способно предоставить новые рабочие места, и как следствие развитие пищевой промышленности и сферы услуг.

Внедрение промышленного туризма в городах и регионах России и в городе Таганроге в частности имеет большое значение, так как он позволит повысить уровень экономического развития города, уменьшить себестоимость услуг, увеличить поток «внутренних» и «въездных» туристов, а так же повысить конкурентоспособность туристского продукта.

Промышленные экскурсии для предприятия выгодны. Одна из главных причин такой выгоды - реклама собственного продукта. Кроме прочего, пусть и небольшие, но денежные поступления, а также демонстрация лояльного отношения компании к потребителю.

Промышленный туризм также способствует переводу индустрии отдыха и путешествий на инновационный путь развития, что обеспечит установление благоприятного инвестиционного климата в Таганроге и в Ростовской области [1, с.25].

Использование на практике теоретических и методологических аспектов активизации инвестиционных механизмов будет способствовать повышению инвестиционной мотивации и повышению эффективности реализации инвестиционных проектов в сфере туризма, что позволит:

- 1) привлечь дополнительные денежные поступления, как в региональный, так и федеральный бюджеты;
- 2) повысить эффективность функционирования сферы туризма и смежных отраслей в период кризиса за счет повышения привлекательности внутренних туристских направлений;
- 3) ускорить процесс модернизации существующей и создания новой туристической инфраструктуры;
- 4) привлечь высвободившийся в период кризиса персонал, в том числе в качестве индивидуальных предпринимателей для обеспечения функционирования малых форм предпринимательства в сфере туризма;
- 5) перейти от индустриального характера развития российской экономики к постиндустриальному [3, с. 97].

Кроме того, на основе предложенных методологических подходов возможна разработка стратегии дальнейшего развития инвестиционных проектов в сфере туризма в рамках концепции устойчивого туризма для достижения не только экономического, но и экологического благосостояния регионов РФ.

С целью увеличения потока «внутренних» и «въездных» туристов, а так же повышения конкурентоспособности туристского продукта Таганрога и его узнаваемость на российском и международном туристических рынках целесообразно создание запоминающегося и привлекательного бренда города, к примеру, «Таганрог – родина А.П.Чехова™»

В целях создания максимально привлекательного имиджа Таганрога необходимо опираться на две основополагающие стратегии:

1. Создание туристических достопримечательностей и экскурсионных маршрутов, снабжение исторически-значимых мест табличками с поясняющими комментариями на русском и английском языках, оснащение остановочных комплексов и посещаемых туристами мест картами города с указанием достопримечательностей.

2. Формирование бережного отношения к культурному наследию у самих таганрожцев. В рамках реализации данного направления предлагается снять серию роликов о Таганроге, которые будут транслироваться по местному телевидению и впоследствии могут войти в фильм о городе [5, с. 56].

Темами роликов могут быть «Основание Таганрога Петром Первым», «Первый город с регулярной планировкой улиц», «Антон Павлович Чехов», «Фаина Георгиевна Раневская», «Лечебница Гордона», «Таганрогская опера и оперетта», «Памятники архитектуры Таганрога» и пр.

Трансляция этих фильмов поможет таганрожцам узнать свой город, сформирует у его жителей гордость за свою малую Родину и поможет в дальнейшем общаться с туристами, демонстрируя высокую культуру и любовь к родной земле.

Также для туристского имиджа Таганрога необходимо совершенствовать архитектурный облик города.

На данный момент единый стиль города совершенно отсутствует. В первую очередь, следует говорить о сохранении и развитии выдержанного стиля петровских и других значимых времен, как это удалось сделать, например, в Санкт-Петербурге.

Во-вторых, необходимо разработать единый путь модернизации города руками властей, предприятий и самих жителей, чтобы город обрел приемлемую форму, выдержанную в едином стиле.

Кроме того, речь идет о развитии и привнесении новых вех в архитектуре и градостроительстве, как это сделано, к примеру, в Москве - «Москва-сити».

В плане развития градостроительной значимости города необходимо:

- дальнейшее развитие транспортной схемы с созданием комфортабельных условий для транспортных средств;
- возрождение морского вокзала как символа первого южного морского порта, с восстановлением плавсредств для осуществления морских перевозок и отдыха горожан и гостей города;
- восстановление архитектурных объектов с сохранением и восстановлением фоновой застройки как формирующих основу средового пространства;
- профессиональная подготовка и проведение PR-акций по истории города на основе определенной тематики;
- создание целенаправленных пешеходных и автомобильных исторических маршрутов с расширением информативной и визуальной

базы достопримечательностей городской среды, увеличение разнообразия представленных на рынке полиграфических изделий, дальнейшее развитие местного сувенирного и поделочного бизнеса с высоким эстетическим качеством;

- создание дополнительной инфраструктуры по увеличению благоустроенных мест с целью увеличения площади зеленых насаждений в местах активного отдыха;

- проведение планировочных мероприятий по созданию комфортабельных условий для создания разветвленной сети благоустроенной инфраструктуры отвечающей санитарно-эпидемиологическим требованиям для привлечения инвестиций;

- дальнейшее развитие благоустроенной структуры Пушкинской набережной с выносом промышленных предприятий и созданием лесопарковых зон, развитием коммуникаций данного района и строительством комфортабельных 2-3-х этажной домов.

- создание пешеходных зон выходного дня и праздничных мероприятий при участии наиболее заинтересованной и активной части населения, с возможностью проведения PR-акций частного порядка [3, с. 122].

В целом, при развитии всех аспектов туризма, создании положительного имиджа города, важно учитывать, что только при наличии продуманной муниципальной политики города может существенно улучшиться инвестиционный климат в туристско-рекреационном комплексе, что будет способствовать росту количества объектов туристско-рекреационного комплекса Таганрога, увеличению туристских потоков, количества рабочих мест в туристской и лечебно-оздоровительном секторе.

Список использованной литературы:

1. Кабанова Е.Е. Управление развитием туристической привлекательности муниципальных образований российской федерации: социологический анализ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Москва, 2016. 39с.

2. Киселева И.А., Трамова А.М. Стратегия инновационного развития туристско-рекреационного комплекса региона. - М.: МЭСИ, 2010. 190с.

3. Колчина О.А. Инвестиционная политика органов местного самоуправления в контексте развития г. Таганрога как курортно-туристического центра // Задачи преобразования Таганрога. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции. - Таганрог: МБФ «Ангел Руси», 2013. 235с.

4. Марков В.А. Современные тенденции архитектуры Таганрога // Задачи преобразования Таганрога. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции. - Таганрог: МБФ «Ангел Руси», 2013. 212с.

5. Саркисян Г.Р. Анализ развития туристской индустрии Ростовской области // Современная географическая наука: взгляд молодых ученых (X Большой географический фестиваль). — СПб, 2015. 238с.

© Д.С. Иванова, 2018

УДК 336

Голозубова Е.А.

Студентка 4 курса РЭУ им.Г.В.Плеханова
г.Москва,РФ

Email: katty2010@inbox.ru

Драгунич Д.

Студентка 4 курса РЭУ им.Г.В.Плеханова
г.Москва,РФ

Email: missjenny3114@gmail.com

Исаева Ю.В

Студентка 4 курса РЭУ им.Г.В.Плеханова
г.Москва,РФ

Email: hopesky@bk.ru

Научный руководитель: Верников В.А.

Кэн, доцент РЭУ им.Г.В.Плеханова
г.Москва,РФ

Email: Vernikov.VA@rea.ru

НАЛОГИ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос, какую роль играют налоги в экономике государства. Каким образом государство может регулировать развитие экономики и пополнять государственный бюджет с помощью налогов.

Ключевые слова

налоги, роли налогов, налоговая система, налоговые ставки, льготы, налоговая база, дефицит бюджета, контроль.

Налоговая система в Российской Федерации построена в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146ФЗ и от 5 августа 2000 г. № 117ФЗ (части первая и вторая), Законом РФ от 21 марта 1991 г. № 9431 "О налоговых органах Российской Федерации", а также рядом законов о порядке исчисления и уплаты отдельных налогов. В этих законоположениях определены принципы построения налоговой системы, ее структура и состав, права, обязанности и ответственность

плательщиков и налоговых органов, вопросы организации сбора налогов и контроля за их уплатой.

Налоги представляют собой одну из основных форм дохода государства. Они регулируют рыночную экономику, без которой не может осуществляться ее целенаправленное развитие с учетом интересов общества.

Основные роли налогов:

- Фискальная - когда налоги используются в качестве источника доходов для государственной казны, которая имеет своей целью удовлетворение потребностей общества и государства в целом;
- Регулирующая - т.к. налоги взимает государство, то с их помощью оно может воздействовать на социально-экономические процессы.
- Стимулирующая - с целью способствования техническому прогрессу, увеличению количества рабочих мест, наращиванию производства, государство стремится либо предоставить льготы, либо освободить вложения в эти сферы от налогообложения.
- Распределительная - путем взимания налогов в доходной части бюджета концентрируются средства, подлежащие направлению затем на важнейшие нужды государства. При таком перераспределении финансовых средств приоритеты выбирает само государство.

Именно благодаря налогам государство получает денежные суммы, которые оно может потратить на такие расходные части бюджета как пенсии, стипендии, оборона и другие. Поэтому роль налогов в экономике государства значительна, и оно заинтересовано в их сборе.

Различные типы налогов и методов их расчета представляют налоговую систему. В каждой стране правительство устанавливает путем издания законов, какие виды налогов, в какой сумме и форме будут изыматься с организаций и граждан. Главными составляющими налоговой системы выступают:

1. Налоговая ставка, которой называется часть дохода, рассчитываемая в процентах и подлежащая отчислению в бюджет государства.
2. Налоговая база является фиксированной суммой дохода, которая подлежит налогообложению.
3. Налоговыми льготами называют установленное законодательством снижение для некоторых налогоплательщиков налоговой базы либо налоговых ставок. Льготы могут устанавливаться, например, для учебных заведений, больниц, театров, пенсионеры и инвалиды.

Налоги делятся на федеральные, региональные и местные. И в зависимости от категории налога, деньги поступаю в разные бюджеты.

К федеральным налогам относятся:

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;

- 4) налог на прибыль организаций;
- 5) налог на добычу полезных ископаемых;
- 6) водный налог;
- 7) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 8) государственная пошлина.

Региональные налоги:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

К местным относят:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем. Так, в настоящее время важная задача, стоящая перед правительством – это подъем сельского хозяйства, решение продовольственной проблемы.

В связи с этим в Российской Федерации освобождены от налога на прибыль колхозы (включая рыболовецкие), совхозы, другие сельскохозяйственные производства. Если доля доходов от несельскохозяйственной деятельности в колхозе или совхозе менее 25%, то и они освобождаются от налогов, если более 25%, то прибыль, полученная от такой деятельности, облагается налогом в общем порядке.

Еще одной важной проблемой в настоящее время, которая стоит перед правительством и которое оно должно решить, является дефицит бюджета. Минфином было предложено повысить налоги для сокращения дефицита бюджета. По их предложению повышению должны были подвергнуться такие налоги, как налог на прибыль, имущество организаций, НДС, НДФЛ и страховые взносы, что позволило бы дополнительно собрать почти 2,5 трлн руб. в 2017–2019 годах. Но правительство отвергло данное предложение. Так как они посчитали, что при росте ставок налога, есть риск ухода зарплат в тень, унификация базы для сбора взносов негативно повлияет и на экономический рост.

Также Минфин отметил, что изменения обернутся ростом нагрузки, особенно на отрасли с высокими заработками, и это приведет к выпадению налога на прибыль и НДФЛ, возрастет нагрузка и на бюджет. Есть также риск ухода зарплат в тень, унификация базы для сбора взносов негативно повлияет и на экономический рост.

Данные положения позволили нам увидеть, что государство использует свои возможности в реформировании налоговой системы для воздействия на развитие экономики в необходимом направлении.

Помимо того, что правительство устанавливает налоги и занимается их регулированием. Оно еще должно и осуществлять контроль за их уплатой. В соответствии со статьей 82 Налогового Кодекса РФ единственными субъектами налогового контроля являются должностные лица налоговых органов РФ.

Они следят за соблюдением законодательства о налогах и сборах; за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов, а также иных обязательных платежей.

Таким образом, на основании всего выше изложенного, можно сделать вывод, что налоги играют очень важную роль в формировании государственного бюджета. С помощью налогов государство может контролировать экономику, использовать в качестве источника доходов для государственной казны, для выплат пенсий, стипендий, обороны, и другие, также стимулировать определенные отрасли экономики, для их развития.

Список использованной литературы:

1. Сайт РБК – [<http://www.rbc.ru>]
 2. Сайт Консультант Плюс - [<http://www.consultant.ru>]
 3. Налоги: учебник под ред. Д.Г. Черника, И.А. Майбурова, А.Н. Литвиненко Юнити-Дана • 2012 год
- © Голозубова Е.А., Драгунич Д., Исаева Ю.В

УДК 364.054

Г.Р. Ишмаева,

студент Уфимского филиала

Финуниверситета при Правительстве РФ

E-mail: gischmaeva@mail.ru

Научный руководитель: Л.С. Брусенцова

канд. социол. наук, доцент Уфимского филиала

Финуниверситета при Правительстве РФ

г. Уфа, Российская Федерация

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Аннотация

В настоящей статье рассмотрены особенности ведения благотворительной деятельности российских компаний, выявлены

основные проблемы и тенденции в развитии корпоративной благотворительности в России. Определена значимость ведения благотворительной деятельности компаниями в рамках проявления их корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова

корпоративная благотворительность, корпоративная социальная ответственность, благотворительная акция, благотворительная программа, корпоративное волонтерство.

На сегодняшний день благотворительная деятельность является одним из наиболее значимых социальных направлений, как для российского общества, так и для зарубежных стран. В число заинтересованных сторон, принимающих непосредственное участие в этом, входят не только существующие благотворительные фонды, государственные образования либо отдельные члены общества, но и большое число коммерческих организаций.

При этом всех представителей российского бизнес-сообщества, занимающихся благотворительностью, объединяет тот факт, что каждый из них в меру своих возможностей и стремлений в той или иной степени реализует политику корпоративной социальной ответственности.

В нашей стране бизнес вносит значительный вклад в поддержку социальных проектов и благотворительных программ.

Для анализа причин, побуждающих компании заниматься благотворительной деятельностью и становиться социально ответственными, необходимо, в первую очередь, разобраться с тем, что подразумевают под собой понятия «корпоративная социальная ответственность бизнеса» и «корпоративная благотворительность».

Что касается понятия корпоративной социальной ответственности бизнеса (КСО), то разность взглядов относительно его определения, существует и сегодня. Однако, из наиболее распространенных в российской практике можно выделить определение Ассоциации менеджеров России, согласно которому под корпоративной социальной ответственностью необходимо понимать добровольный вклад предпринимательских структур в развитие общества в рамках функционирования социальных, экономических и социальных сфер, непосредственно связанный с основной деятельностью компании и выходящий за границы определенного законом минимума [1].

Однако на сегодняшний день добровольная деятельность компаний, осуществляемая в рамках КСО, в большинстве случаев не связана с основной деятельностью компаний и не зависит от форм ведения бизнеса.

В общем понимании под корпоративной социальной ответственностью подразумевают систему целенаправленно-взаимосвязанных экономических, экологических и социальных мероприятий, которые

проводит компания и реализует в постоянном взаимодействии со стейкхолдерами (заинтересованными сторонами) [2].

Корпоративная социальная ответственность может проявляться в различных формах, то есть в определенных совместных действиях бизнес-единиц, общественных союзов и государственных структур, которые направлены на решение значимых социальных проблем, обеспечение роста благосостояния заинтересованных сторон и основаны на принципах устойчивого развития компании [3].

При этом среди основных форм проявления КСО таких, как корпоративное спонсорство; социально значимый маркетинг; социальные инвестиции; ресурсосбережение и природоохранная деятельность; создание корпоративного фонда; социально-ответственное планирование деятельности; развитие социальной инфраструктуры компании; обеспечение социального обслуживания сотрудников, выделяют и благотворительную деятельность.

В отличие от других форм КСО благотворительная деятельность имеет свои характерные особенности:

1. По продолжительности воздействия на корпоративную аудиторию – это чаще всего проведение разовых мероприятий;
2. Относительно временной перспективы получения результата – производит долгосрочный эффект;
3. Отсутствует рекламное содержание и обязательность договорных отношений;
4. Подразумевает безвозмездную передачу средств;
5. Осуществляется без наличия обязательств получателя;
6. Эмоциональная составляющая присутствует, но не предназначена для широкой общественности;
7. Может осуществляться без конкретной цели – преобладает моральный аспект;
8. По результату применения – способствует выстраиванию отношений с группами влияния; установлению более тесных связей с органами государственной власти и СМИ; формированию благоприятного общественного мнения о компании, а также ее положительного имиджа и деловой репутации [4].

Таким образом, благотворительная деятельность является неотъемлемым элементом корпоративной социальной ответственности, так как подразумевает под собой безвозмездную и основанную на добровольных началах помощь нуждающимся и является составляющей этической ответственности КСО (согласно модифицированной пирамиде А. Кэролла) [1]. Отсюда следует, что под корпоративной благотворительной деятельностью необходимо понимать добровольную деятельность коммерческих организаций, осуществляемую в безвозмездной форме при

оказании поддержки нуждающимся и содействия выполнению социальных программ и проектов.

Основными законами, регулирующими благотворительную деятельность на территории Российской Федерации, являются: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон №135-ФЗ от 11.08.1995г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [5].

На практике выделяют следующие виды благотворительной деятельности, в которых могут участвовать представители российского бизнеса:

1. Разовые пожертвования "по запросу" или адресная поддержка – это вид нерегулярной благотворительности. С нее начинают свою благотворительную деятельность большинство компаний, а по мере роста прибыльности бизнеса и компетентности в вопросах благотворительности начинают прибегать к другим, более системным видам. Разовые пожертвования продолжают использоваться в случаях необходимости оказания помощи пострадавшим в чрезвычайных ситуациях и других случаях, когда другие средства неприменимы или требуется экстренное содействие.

2. Благотворительная акция – данный вид характеризуется узкой направленностью, содержит первоначальную идею, нацеленную на конкретный результат, привлекает большое количество благотворителей и заинтересованных групп. Примерами служат:

– благотворительные акции, проводимые с целью сбора средств для детских домов, тяжелобольных детей, малоимущих и т.д., к ним относятся – Всероссийские акции: «Добровольцы детям», «Под флагом добра», «Линия жизни» и другие;

– благотворительные акции, направленные на привлечение внимания на общественные проблемы: проблемы экологии – международная акция «Час Земли»; проблемы борьбы с терроризмом – всероссийская акция «Мы за Мир!» и другие.

3. Благотворительная программа – включает систему мероприятий, которые утверждены благотворительной организацией и направлены на разрешение конкретных целей и задач, содержит смету планируемых поступлений и предполагаемых затрат (включая оплату труда участвующих в ее реализации лиц), конкретные этапы и четкие сроки реализации. Программная благотворительность дает возможность компаниям системно планировать свою благотворительную деятельность и решать более значимые социальные проблемы, требующие большего количества времени и вложений.

Например, Благотворительный фонд «Путевка в жизнь» осуществляет Благотворительную программу "Поддержки Таланты" 2017, которая направлена на предоставление талантливым и нуждающимся в поддержке

детям, возможностей для раскрытия личностных способностей и профессиональной самореализации.

4. С развитием различного рода общественных организаций, благотворительная деятельность стала осуществляться взаимосвязано, в качестве единой системы, на основе чего в России появилась своя «инфраструктура» благотворительности. То есть появилось большое количество благотворительных фондов и некоммерческих организаций, которые кроме осуществления своей основной благотворительной деятельности начали специализироваться на предоставлении услуг по управлению благотворительными программами коммерческих компаний. Они занимаются организацией взаимодействия и партнерства между благотворительными фондами и компаниями, удовлетворяют спрос бизнеса на социальные проекты.

5. Корпоративное волонтерство, которое подразумевает основанное на добровольных началах безвозмездное участие сотрудников компании в различных социальных программах, поддерживаемых самой компанией. В большинстве случаев благотворительные программы, в которых участвуют волонтеры, посвящены поддержке института семьи, детей, проблемам экологии, пропаганде здорового образа жизни и другое [6].

Важнейшим исследованием в области корпоративной благотворительности в России служит проект «Лидеры корпоративной благотворительности», посвященный анализу социальной деятельности крупного бизнеса. При этом при формировании рейтинга (списка компаний, упорядоченного по конкретным критериям ранжирования) эксперты учитывают не только объемы их финансовых вложений в благотворительную деятельность, но и содержание проводимых благотворительных проектов, достигнутые результаты по ним.

По итогам исследования проекта «Лидеры корпоративной благотворительности 2016» уровень совокупного объема корпоративных расходов на благотворительность в 2016 году по сравнению с прошлыми годами оказался рекордным и составил 19,9 млрд. рублей, что на 4,4 млрд. рублей выше уровня 2015 года (рисунок №1).

Наибольший объем финансовых вложений на цели благотворительных проектов был выделен ПАО «ГМК «Норильский никель» в размере 7 млрд. руб. За все годы исследования данный результат был получен впервые. Второе место по величине бюджета заняло ОАО «ФосАгро» – 1,5 млрд. руб. Также среди компаний-участников проекта были особо отмечены ПАО «АФК «Система» и компании ЕВРАЗ, также превысившие миллиардный рубеж.

Анализируя распределение благотворительного содействия по направлениям, согласно представленным данным в исследовании можно сделать вывод, что в центре внимания российских компаний находятся

такие сферы общественного устройства, как образование, социальная защита граждан и развитие местных сообществ, также большое внимание компании уделяют проблемам экологии, здравоохранения, развития культуры и спорта.

При этом «лучшей благотворительной программой, раскрывающей политику корпоративной благотворительности и принципы социальных инвестиций компании» были признаны проекты таких компаний как АО «СУЭК» (1 место), ПАО «Ростелеком» (2 место), ПАО АФК «Система» (3 место).

Лидером рейкинга, как компания демонстрирующая лучшие примеры ведения благотворительной деятельности, была признана ПАО НК «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.» [7].

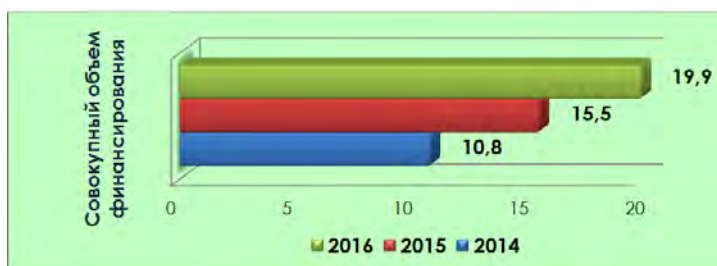


Рисунок 1. Уровень совокупного объема корпоративных расходов крупного бизнеса на благотворительность, млрд. руб.

Проведенный анализ показывает, что благотворительность как форма КСО активно реализуется крупным бизнесом. Однако, по результатам некоторых исследований, социально-ответственный малый бизнес также склонен к благотворительности с учетом вложений, соответствующих их доходам, значительно меньшим, чем у крупного бизнеса [8].

Таким образом, на основе проведенного анализа корпоративной благотворительной деятельности России, можно сделать вывод о том, что наблюдается стабильный рост внимания российских компаний к проблемам общества, увеличиваются объемы финансирования, направляемые на благотворительность, оказывается серьезная поддержка в развитии благотворительности в России. Наблюдается системный подход в формировании структуры управления благотворительностью в самих организациях и в обществе в целом.

Несмотря на то, что на первый взгляд ежегодно происходит увеличение расходов российских компаний на благотворительные цели, при более детальном анализе становится очевидным факт снижения их реального уровня, что связано с кризисными явлениями российской экономики, инфляционными процессами, наблюдаемыми в течение нескольких лет. Анализируя нефинансовую отчетность наиболее социально-ответственных российских компаний можно заметить, что

далеко не все из них отчисляют на благотворительную деятельность максимально-возможную норму от полученной прибыли [9]. Это означает, что многие российские компании не так активно участвуют в благотворительной деятельности и темпы роста объемов их финансирования в благотворительность могли бы быть гораздо выше.

К тому же, сфера благотворительности является одной из самых закрытых областей российских исследований, что не является положительным моментом. Население и представители бизнеса должны знать о реальном положении развития благотворительной деятельности, информация должна быть открытой для общества. В первую очередь, это необходимо для вовлечения большего круга участников благотворительной деятельности и формирования социальной ответственности российского общества.

В качестве основных направлений содействия в развитии корпоративной благотворительности служит предоставление компаниям права на налоговые вычеты по налогу на прибыль в отношении благотворительных пожертвований, которые осуществляются организациями на конкретные цели. При этом основным необходимым условием для расширения благотворительной деятельности российских компаний должно являться обеспечение их широкого освещения в средствах массовой информации с целью привлечения внимания к проблемам благотворительности и увеличения благотворительных вкладов как частных, так и юридических лиц.

Список использованной литературы:

1. Григорян Е.С., Юрасов И.А. Корпоративная социальная ответственность : учеб. для студентов вузов / Григорян Е.С., Юрасов И.А. - М.: Дашков и К, 2016. - 248 с.
2. Брусенцова Л.С. Стейкхолдерский менеджмент в социальной ответственности бизнеса // Актуальные вопросы социально-экономического и инновационного развития современного общества: Сбор. научн. трудов. Выпуск XVI: - Уфа: Аэтерна, 2014. – с.56-58;
3. Зильберштейн О.Б., Шкляр Т.Л., Ершова Н.А., Руцкий Е.И. Формы корпоративной социальной ответственности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №6 (2016) [Электронный ресурс] URL: <http://naukovedenie.ru>
4. Эскиндаров М.А. Корпоративная социальная ответственность: учебник / Эскиндарова М.А., Беляева И.Ю. и др. — Москва: КноРус, 2016. — 316 с.
5. Федеральный закон от 11.08.1995 N 135-ФЗ "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" (ред. от 05.05.2014);
6. Официальный сайт «РИА Новости», МИА «Россия сегодня» [Электронный ресурс] URL: <https://ria.ru>;

7. Официальный сайт Ассоциации грантодающих организаций, работающих в России «Форум Доноров» [Электронный ресурс] URL: <http://www.donorsforum.ru>

8. Брусенцова Л.С., Брусенцов Д.В. Социальная ответственность малого бизнеса: актуальность, ограничения, формы взаимодействия со стейкхолдерами // Управление экономикой: методы, модели, технологии – XIV Международная научная конференция: сборник научных трудов. Уфа, 2014. С. 84-87

9. Официальный сайт Фонда поддержки и развития филантропии «CAF Россия» [Электронный ресурс] URL: <http://www.cafrussia.ru>.

© Г. Р. Ишмаева, 2018

УДК 331.56

Кадырова А.

студентка очного отделения ИНЭК, УГАТУ (гр.ЭК-269)

г. Уфа, РФ

E-mail: alina.kadyrova98@mail.ru

БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ И РЕФОРМА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Аннотация

Статья посвящена анализу одной из главных социально-экономических проблем России – безработицы, а также поиска новых путей и подходов к решению проблемы занятости населения. Проанализированы данные о динамике безработицы за последние несколько лет. На основе проведенного анализа определены основные причины увеличения числа безработных.

Ключевые слова

Безработица, занятость, санкции, молодежная безработица, рынок труда.

Многие эксперты по экономике считают, что безработица является обязательным атрибутом развитого современного общества, обеспечивающего рост конкурентоспособности экономически активного населения. Однако американский экономист и дипломат Джона Гэлбрейт считает, что «в пользу безработицы больше всего уверены те, кто не знаком с ней по личному опыту» [1]. Согласно Международной организации труда безработным признается каждый, кто в настоящий период не имеет работы, ищет работу и готов взяться за нее. В соответствии с российским законодательством, безработными признаются трудоспособные жители,

которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска оптимальной работы.

Часто безработица является результатом изменения отраслевой структуры экономики, сокращения или роста эффективности производства и других социально-экономических процессов, в следствие которых освобождается определенное количество рабочей силы. Дефицит рабочих мест ведет к обострению проблемы девиантного поведения: наркотизации, алкоголизации, увеличению проституции, бездомности. Растет социально-политическая напряженность, появляется угроза социального взрыва, забастовок.

Согласно Росстат уровень безработицы в нашей стране за последние 15 лет колебался от 5,2% до 9%. Наиболее высокий показатель наблюдался в 2001 г. (9 %), а наиболее низкий в 2014 г. (5,2 %) [2]. Международные санкции, введенные против нашей страны в 2014 г., повлияли на определенное снижение производства вследствие перестройки промышленности. В соответствии с законом Оукена в условиях экономического спада безработица растет. В начале 2015 года Росстат зафиксировал 5,5 % (4,2 млн. безработных); а в начале 2016 года уже 5,8 % (4,4 млн. человек). К этому времени больше 2,2 тысяч предприятий заявили, что у них есть отстраненные от работы, работающие неполный день или отправленные в бессрочный отпуск сотрудники. Всего за 2015 год было сокращено примерно 633,3 тысячи человек. Однако «сложившееся геополитические условия вокруг нашей страны парадоксальным образом подталкивают к формированию сложной, самоорганизующейся экономике» [8]. Это отразилось на показателях ВВП (рис.1); ВВП России во втором квартале 2017 года вырос до 2,5% в годовом выражении. Это рекордное значение с 2013 года. По мнению российских и международных экспертов, экономика находится на подъеме — несмотря на санкции со стороны США и падение цен на нефть [3].

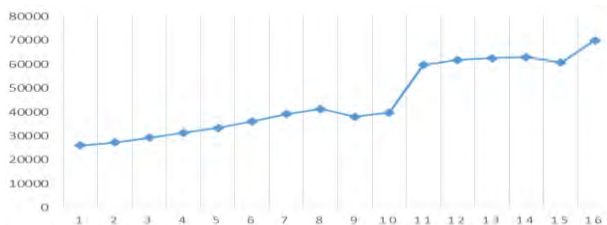


Рис.1. ВВП РФ за 2001-2016гг., млрд.руб. [10]

После приспособления российской экономики к условиям функционирования в условиях санкций в августе 2017 года без работы, по данным официальной статистики, находилось 3,792 млн. россиян в возрасте 15–72 лет, что составляло уже 4,9% от общей численности трудоспособного населения России [4].

Для современного этапа развития экономики России характерна структурная безработица, так как именно сейчас меняются спрос на специальности и отраслевая структура экономики. Причиной структурной безработицы становятся и выпускники учебных заведений, чьи специальности в экономике остаются невостребованными. Значительную долю безработных в 2017г. составляла молодежь в возрасте до 25 лет (18,7%) и лица, не имеющие опыта трудовой деятельности (23,3%) [5]. Основными причинами безработицы среди молодых людей являются низкая конкурентоспособность вследствие отсутствия опыта работы; несоответствия уровня квалификации и профессиональной подготовки требованиям работодателя; недостатка информации о наличии вакантных рабочих мест.

Влияние безработицы на уровень жизни населения, экономическую ситуацию в стране заставляет государство разрабатывать различные программы занятости. В частности, для решения проблем молодежной безработицы уже используются следующие меры:

- программы поддержки самозанятости молодых специалистов;
- создание институтов, занимающихся консультацией, психологической поддержкой и трудоустройством молодежи;
- информирование молодых людей о положении на рынке труда;
- стимулирование городских и региональных предприятий по привлечению молодых специалистов;
- ввод квот на рабочие места для выпускников высших учебных заведений;
- введение налоговых льгот на муниципальном уровне для работодателей, которые принимают на работу выпускников высших учебных заведений.

Введение новых образовательных стандартов в высшей школе также способствует более тесному сотрудничеству ВУЗов с различными организациями и предпринимателями. Это происходит в форме предоставления мест для прохождения практики и введения в штат совместителей, имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет. В частности, согласно государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) доля работников из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с профилем реализуемой программы бакалавриата в общем числе работников, реализующих программу бакалавриата, должна быть не менее 10 процентов. Увеличена доля практических занятий в общем объеме часов учебных планов. Кафедры ведут базы данных о выпускниках и работодателях.

В настоящее время формируется внешняя среда образовательных учреждений, в которой взаимодействуют не только студенты и преподаватели, но и бизнес-среда территорий. Яркий пример взаимодействия ВУЗа и бизнеса - МГУ им. М.В. Ломоносова и Московский научно-

исследовательский центр «Шлюмберже», которые реализуют уже четвертый совместный проект с компанией «Шлюмберже» – одним из мировых лидеров по производству оборудования и ПО для нефтяной и газовой промышленности. Выделяются деньги на приобретение необходимых приборов, а также компания на временной основе размещает в лабораториях свое оборудование. Также эффективно сотрудничают тандемы МФТИ и центра высоких технологий «ХимРар»; Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики и НПО по переработке пластмасс им. «Комсомольской правды» и другие. Это первые значимые проекты по взаимодействию вузов и бизнеса в области трансфера технологий в России [6].

«Динамика спроса на рынке труда на специалистов определенного профиля и квалификации в современной России вступила в противоречие с традиционно сложившейся подготовкой, с номенклатурой специальностей и специализаций. Последнее проявляется, в частности, в том, что студенты хотят получить дополнительные к основным циклы дисциплин, приобрести дополнительные умения» [7]. Все больше в информационном пространстве страны появляется платные и бесплатные образовательные ресурсы, подготовленные вузами страны и частными компаниями. Часто цель бесплатных семинаров и тренингов – маркетинговый ход для привлечения новых абонентов в базу будущих рассылок рекламы; о качестве таких программ говорить не приходится. Но есть и достаточно качественные дистанционные образовательные ресурсы, способные обеспечить студентов действительно конкурентоспособными знаниями. Вопрос формирования навыков остается при этом, к сожалению, открытым, так как выполнение заданий дома часто перекладывается на плечи других людей, а практические задания для многих инжиниринговых профилей вообще не выполнимы без хорошей базы специализированного оборудования. Поэтому молодым людям нужно очень осторожно выбирать дополнительные образовательные курсы, ориентируясь не на пропиаренную программу, а добросовестность и историю вуза.

В частности, НИТУ "МИСиС" - один из восьми вузов России стал основателем Ассоциации открытого образования, в рамках которой университет разработал уже 14 онлайн-курсов. Университет открыт к сотрудничеству с другими вузами. Например, совместно с Математическим институтом им. Стеклова РАН был создан межвузовский центр по углубленному изучению математики. Вместе с Российским квантовым центром создан открытый для всех исследователей "Квантовый центр", который претендует на лидерские позиции среди ведущих мировых научных центров в области квантовых технологий. Здесь не забывают и об индивидуальных образовательных траекториях, учитывающих способности и потребности каждого студента [7].

Таким образом, лишь комплексно подойдя к решению проблемы занятости, опираясь на эффективные элементы модернизации высшей школы страны, можно создать долгосрочную основу снижения безработицы среди выпускников вузов и определенные улучшения в структуре предложения труда.

Список использованной литературы:

1. Джон Гэлбрейт. Новое индустриальное общество. Глава XXI. Характер занятости и безработицы.
2. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016 – 725 с.
3. ВВП России достиг максимума за четыре года: долго ли продлится рост. – URL: <https://ria.ru/economy/20170815/1500350331.html>
4. Уровень безработицы в России впервые за три года упал ниже 5%. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/19/09/2017/59c125599a79473571f16872>
5. Уровень безработицы в России составляет 5,2%. – URL: <https://regnum.ru/news/2292770.html>
6. Опыт взаимодействия вузов и бизнеса. – URL: http://www.akvobr.ru/opyt_vzaimodeistvija_vuzov_i_biznesa.html
7. Вуз определяет жизненный путь от выбора профессии до трудоустройства. – URL: <http://bkn03.ru/bur/home/obrazovatelnye-standarty/42-novosti/materialy-novostej>
8. Шестернина М.В. Санкции против России как фактор построения мультиагентной системы сетевой экономики. - Сборник МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. - С. 287-293.

©Кадырова А.

УДК 004.338

А.Ю.Кацноба

Южно-Российский государственный
технический университет (НПИ) имени М.И.Платова
Ростов-на-Дону, РФ
E-mail: Lenema96@yandex.ru

**РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ РАССЧЕТА
ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ НАЧИСЛЕНИЯ НА
ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В СОСТАВЕ ИЗ ДИСПЕТЧЕРСКОЙ
СЛУЖБЫ ФГУП «ГОСКОРПОРАЦИЯ ПО ОРВД» ФИЛИАЛ
«АЭРОНАВИГАЦИЯ ЮГА»**

Аннотация

В статье показана алгоритмизация математического метода

начисления заработной платы сотрудникам диспетчерской службы предприятия.

Ключевые слова

Информационная подсистема, планирование и учет рабочего времени, аэронавигационные сборы.

REALIZATION METHOD OF CALCULATING OF THE INFORMATION SUBSYSTEM OF CALCULATING ON THE EARNING COSTS IN THE COMPOSITION OF THE CONTROL SERVICE OF FGUP "GOSPORPORATION ON ATM" BRANCH "AERONAVIGATION OF THE SOUTH"

Annotation

The article shows algorithmization mathematical method of calculating wages to employees of the dispatching service of the enterprise.

Keywords

Information subsystem, planning and accounting of employee working hours, air navigation fees.

Как показано на [1], финансовые процессы затрагивают многие структурные подразделения, поэтому важно, чтобы информационная система создавала общее информационное пространство для учета всех бизнес-процессов.

Основное внимание было уделено методике начисления зарплаты. Заработная плата сотрудника медицинского центра складывается из различных составляющих, включая в себя надбавки, доплаты и другие выплаты. Основопологающим документом для начисления и расчета зарплаты сотруднику, является документ учета отработанного им времени работы – табеля рабочего времени. Для упрощения и автоматизации расчета основной части зарплаты сотрудника был разработан алгоритм расчетной части начисления заработной платы без учета налоговых отчислений. Это позволит сократить время на расчет суммы, так как дальнейшие надбавки и вычеты производятся индивидуально. Алгоритм представлен в виде диаграммы деятельности, отражающей взаимодействие компонентов системы.

Данная методика подробно изложена в [2], а отдельные моменты исследования информационных процессов были продемонстрированы в [3]. Диаграмма деятельности «Начисления Зарплаты», представленная на рисунке 1, иллюстрирует реализацию процесса начисления и расчета зарплаты сотрудникам диспетчерской службы.

Первым шагом после занесения фиксированного оклада является калькуляция процента от выполненных работ и калькуляция процента от общей суммы аэронавигационных сборов предприятия. Далее производится проверка табеля работы времени, если работник отсутствовал на рабочем

месте по графику работ, то осуществляется подсчет суммы штрафа. Далее рассчитывается сумма зарплаты и вывод общей суммы. Процесс начисления заработной платы сотрудника диспетчерской службы производится по следующей формуле:

$$Зп = O_k + P_y * K_y + P_y + K_y^*,$$

где Зп – общая сумма зарплаты;

O_к – фиксированный оклад;

P_у – объем выручки от оказанных услуг;

K_у – коэффициент отчислений за оказанные услуги сотруднику;

P_у – объем выручки от оказанных услуг за работу в выходные и праздничные дни, или дни подмены;

K_у* - процент от суммы аэронавигационных сборов предприятия за оказанные услуги.

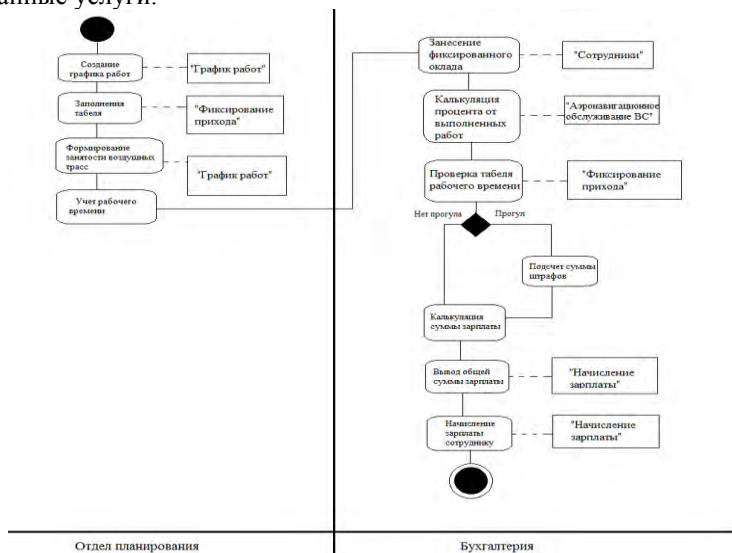


Рис.1 – Диаграмма деятельности «Начисления Зарплаты»

Внедрение системы на предприятии позволяет значительно упростить процесс расчета объема выработки сотрудников, за счет автоматизации графиков работ. Благодаря значительному уменьшению трудоемкости процесса планирования расписания, разрабатываемая информационная система подойдет для решения задач диспетчерских служб.

Список цитируемой литературы

1. Чернышев В.М., Стрельченко О.В, Заиграев А.Л., Пушкарев О.В., Парамонова Л.В., Гендлин А.Ю. Дифференцированная оплата труда. Новосибирск – 2011. - 122 с.

2. Широбокова С.Н. О методике построения UML-моделей, предметно-ориентированных экономических информационных систем// Инновационная наука. -2016. - №10. -Ч.1.-С.169-176.;

3. Панфилов А.Н., Черноморов Г.А., Скоба А.Н. Математическая модель процессов автоматизированной обработки информации при внедрении интегрированных информационных систем на предприятиях//Изв.вузов. Электромеханика. 2001.№1.С.77-80.

© А.Ю. Казиоба, 2018

УДК 332.1

М.М. Киреева, А.П. Вострова

старший преподаватель кафедры менеджмента,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента,

Ивановский филиал им. Г.В. Плеханова,

г. Иваново, РФ

E-mail: marinka_435@mail.ru

МОНИТОРИНГ ОСНОВНЫХ СУБЪЕКТОВ ТУРИСТСКОГО РЫНКА РЕГИОНОВ ЦФО РОССИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ИВАНОВСКОЙ, ВЛАДИМИРСКОЙ, КОСТРОМСКОЙ И ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)

Аннотация

Мониторинг различных процессов в туризме является актуальным направлением исследований, учитывая то, что во многих регионах России отсутствует полноценная система мониторинга рынка туристских услуг. Объектом мониторинга в данной статье выступают основные субъекты туристской деятельности – туроператоры (в частности инсайдинговые), турагенты и туристско-информационные центры. Цель мониторинга – оценить уровень развития туристского рынка в различных регионах ЦФО России.

Ключевые слова:

туризм, туроператор, инсайдинг, турагент, регион, ТИЦ

В настоящее время многие регионы России активно занимаются развитием своей туристической привлекательности. Динамичное развитие туристских предприятий в регионе означает наличие в нем определенных ресурсов (туристских, финансовых, трудовых и пр.). При этом важнейшим условием развития туризма в регионе является его продвижение на национальный и международный рынок, а эту функцию выполняют туроператоры и турагенты. Они же генерируют различные идеи в сфере

туризма, объединяют маркетинговые и рекламные усилия, развивают экскурсионную деятельность.

Туроператорская деятельность в соответствии с ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изм. от 28 декабря 2016 года) – деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом (туроператором) [1]. Приоритетным видом туроператорской деятельности в настоящее время является инсайдинг. Инсайдинг – это вид туроперейтинга, планирующий, продвигающий и реализующий внутренний турпродукт – то есть туры по территории своей страны для удовлетворения потребностей своих сограждан. Инсайд-туроперейтинг базируется на местном туристском потенциале. Внутренний туризм является важным приоритетом развития национального туристского рынка, так как:

1. Способствует повышению занятости местного населения, а соответственно стабилизирует рынок труда;
2. Способствует привлечению денежных средств в экономику страны;
3. Увеличивает размеры капиталовложений в национальные предприятия сферы туризма;
4. Приводит к выравниванию уровней жизни в регионах страны.

Инсайд-туроператору значительно проще и дешевле разрабатывать турпродукт, максимально отвечающий требованиям потенциальных клиентов.

Отрицательными сторонами инсайд-туроперейтинга являются:

1. Меньшая, чем в международном туроперейтинге, норма прибыли, исчисляемая, в национальной валюте;
2. Отсутствие внутренних чартерных перевозок;
3. Жесткая ценовая конкуренция на рынке со стороны не только крупных, но и мелких туроператоров (поскольку отечественная индустрия туризма более доступна, чем зарубежная),
4. Необходимость ориентированности внутреннего турпродукта на средний или малоимущий класс (поскольку более состоятельный сегмент предпочтет отдых за пределами родины),
5. Небольшая доля организованного туризма в общем количестве внутренних путешествий (путешественники, обладая информацией о средствах размещения, движении транспорта и т.д., не имеющие языковых барьеров, предпочитают неорганизованный, самостоятельный внутренний туризм, обращаясь к помощи инсайд-туроператоров только в пиковые сезоны, да и то только с целью забронировать номер, а не приобрести турпакет).

В России создан Единый федеральный реестр туроператоров [3], в котором представлены сведения обо всех туроператорах страны. На основе указанного реестра проведем мониторинг инсайд-туроператоров в

Ивановской, Владимирской, Костромской и Ярославской областях ЦФО России.

В Ивановской области в реестре туроператоров зарегистрировано 20 туроператоров по внутреннему туризму¹. Из них лишь один² располагается в области, а именно в г. Южа, все остальные - в областном центре – рис. 1.

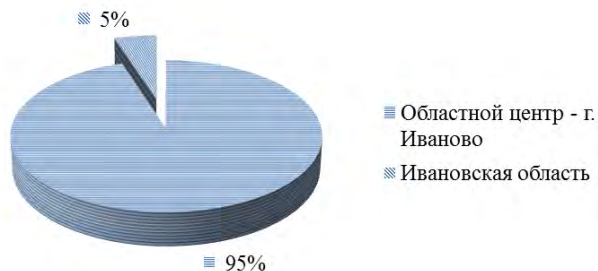


Рисунок 1 – Соотношение инсайд-туроператоров областного центра и области

Исходя из данных реестра и рисунка 1, мы делаем вывод, что туроператорская деятельность в Ивановской области осуществляется на 95% в областном центре, в остальных муниципальных образованиях, за исключением г. Южа, туроператорская деятельность не ведется.

Во Владимирской области зарегистрировано 44 туроператора, осуществляющих деятельность по внутреннему туризму (это в 2,2 раза больше, чем в Ивановской области). Из них 33³ туроператора располагаются непосредственно в областном центре, а 11⁴ туроператоров – в области – рисунок 2.

¹ ООО «Ивановский туроператор», ООО «Татьяна Суздаль Тур», ООО ТК «Лягушка-Путешественница», ООО «Скорость», ООО «Дольче Вита», ООО «ЦБП МисСтер Тур», ООО Туристическая компания «Веста», ООО «Туристическая компания «Глобус», ООО «Дольче Вита Регион», ООО «ЭКВАТОР», ООО «Надин – тур», ООО «АЛЕН-тур», ООО «Спутник-Иваново», ООО «Клуб активного отдыха и путешествий», ООО «Тур-Сервис», ООО ТТО «Славянка», ООО «БАГИРА», ООО «ВЕРОНИКА-тур», ООО «РТК»

² ООО «РУССКАЯ ДАЧА»

³ ООО «Ирина Тур», ООО «Русский вояж», ООО ТК «На чемоданах.ру», ООО «РУНА», ООО «СЕВЕР», ООО «БТТ», ООО «Детское бюро путешествий и экскурсий», ООО «ТУР-класс. ВИП-мир», ООО «Зима-Лето», ООО Туристическое бюро «Северное ожерелье», ООО «Владимирское БММТ «Спутник», ООО «Владимир Тур», ООО «СТК33», ООО «ВЛАДТУРЦЕНТР», ООО «Русские путешествия», ООО «ГаллеяТур», ООО «ВЛАДТРАНСТУР», ООО «Владимирское городское бюро путешествий», ООО «Ореол Тур», ООО «Владимир-турсервис», ООО «Компания «ВИТ», ООО Турфирма «Золотое кольцо плюс», ООО «Голден ринг», ООО «Турфирма Лев», ООО «РУСЬ», ООО «Мост», ООО «МЕТЕХ», ООО «ВОЯЖ Владимир», ООО "Центр Туризма «ВладУниверсалТур», ООО «ВТО», ООО МТЦ «Золотые купола», ООО «Турсервис Плюс», ООО «Золотая Русь»

⁴ ООО «Восток», ООО «Магазин путешествий «СВМ-Компас», ООО «ЛЕН-А-ТУР», ООО «ВОЯЖ», ВРО АМР МНО, ООО «Мир Путешествий», ООО «Эйрена», ООО «Вишня», ООО «ОХОТХОЗЯЙСТВО «АВАНГАРД», ООО ТК «Агат-Тревел», ООО «Турагентство «Шишилов».

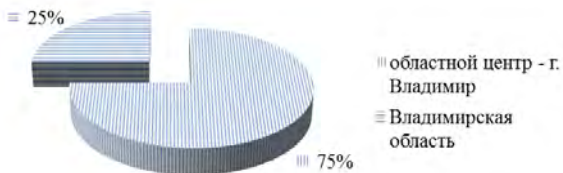


Рисунок 2 – Соотношение инсайд-туроператоров областного центра и области

Во Владимирской области туроператорская деятельность развивается не только в областном центре, но и в других городах области, таких как г. Ковров, г. Муром, г. Собинка, г. Гороховец и др. – рис. 3.

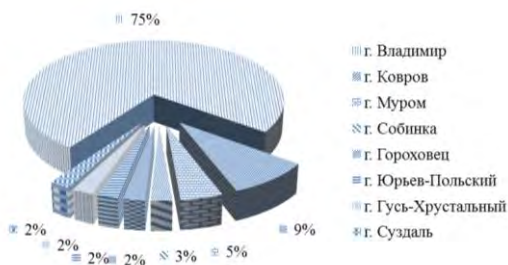


Рисунок 3 – Распределение туроператоров по внутреннему туризму между городами Владимирской области

В Костромской области функционирует 13⁵ туроператоров по внутреннему туризму (это наименьшее количество туроператоров в области среди анализируемых областей), из них только один располагается не в областном центре - ООО «Спорт-Тур» - рис. 4.

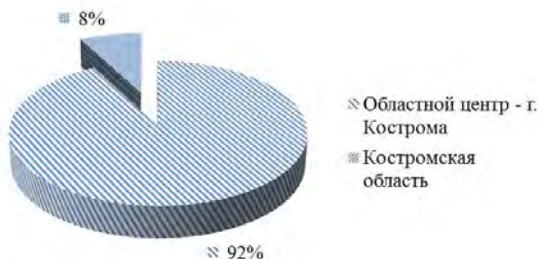


Рисунок 4 – Соотношение инсайд-туроператоров в областном центре и области

⁵ ООО «КБММТ "Спутник"», ООО «Экстремальный ЮГ», ООО «Гуси-Лебеди», ООО «АТЛАС», ООО «Планета Тур», КОУМЦ, ООО «Артикул тур», ООО «Туристическая компания «Водолей», ООО «КОЛУМБИЯ», ООО «КАЛИНКА», ООО «Турсервис», ООО «КБММТ "Спутник"», ООО «Спорт-Тур».

В Ярославской области 49 туроператоров (наибольшее количество среди анализируемых областей), из них 38⁶ располагаются в областном центре, а 11⁷ – в области – рис. 5.

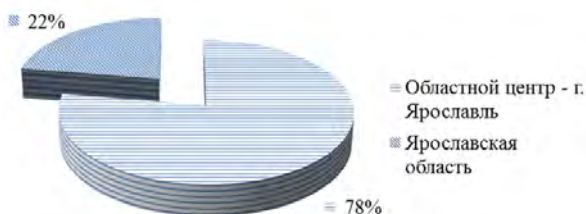


Рисунок 5 – Соотношение инсайд-туроператоров областного центра и области

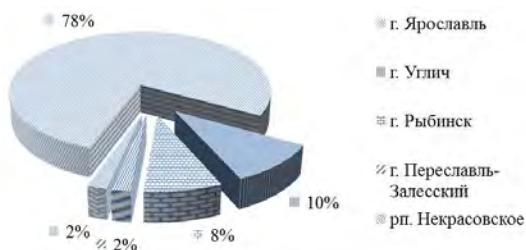


Рисунок 6 – Распределение туроператоров по внутреннему туризму между населенными пунктами Ярославской области

Таким образом, мы видим, что в Ярославской области туроператорская деятельность развивается и в таких городах как г. Углич, г. Рыбинск, г. Переславль-Залесский.

В таблице 1 представлены общие данные по инсайд-туроператорам анализируемых регионов ЦФО.

⁶ ООО «Созвездие», ООО «Ярославский экскурсионный центр», ООО «Ярославское бюро путешествий и экскурсий», ООО «САФАРИ-ТУР», Музей «Музыка и время», ООО «Я-Туроператор», ООО «Исток», ООО «СК Меркурий», ООО «ВОКРУГ СВЕТА», ООО «ГАЛА-ТУР», ООО «ТК «Ярослав Мудрый», ГОУ ДО ЯО ЦДИУТурЭк, ООО «Ярославские путешествия», ООО «Облака», ООО «Центр путешествий «Яроблтур», ООО «ДРИМ-ТУР», ООО «КОНТИНЕНТ», ООО «Дискавери», ГПОУ ЯО Ярославский торгово-экономический колледж, ООО «Волга-тур», ООО «Сеть туристических агентств «Яроблтур», ООО «Волга-тур Ярославль», ООО «ТК Русская Классика», ООО ТФ «Град Ярославль», ООО «Сувенир-тур», ООО «Туристическое агентство МБС-тур», ООО «Феникс Тур», ООО «Клуб путешественников – Ярославль», ООО «Экскурсионное бюро «Яроблтур», ООО «Яроблтур-Юг», ГБОУ ВО ЯГПУ им. Д. Ушинского, ООО «Гостиничный центр», ЗАО ТК «Столица Золотого Кольца», ЗАО ТК «СЗК», ООО «Туроператор «Пять звезд», ООО «ЯРХОТЭЛ», ООО «ГЕО-ТУР», ГПОУ ЯО ЯРОСЛАВСКИЙ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ, ООО Туроператор «РусИнТур».

⁷ ООО «Путник», ООО «ВЕНЕЦ», ООО «Старые друзья», ООО «Купола», ООО «КЛУБ ТУРИЗМА И ОТДЫХА «СУНДУК ПУТЕШЕСТВИЙ», ООО Бюро путешествий «Открытый мир», ООО «ГО «БМ», ООО «Восточный экспресс», ООО «Переславль-Тур», ООО «Тур-комплекс «Соляной остров».

Таблица 1 – Количественный состав туроператоров по внутреннему туризму в Ивановской, Владимирской, Костромской и Ярославской областях

Область	Количество туроператоров по внутреннему туризму	Соотношение областной центр/область
Ивановская область	20	19 / 1 (95% / 5%)
Владимирская область	44	33 / 11 (75% / 25%)
Костромская область	13	12 / 1 (92% / 8%)
Ярославская область	49	38 / 11 (78% / 22%)
Итого	126	102/24 (81% / 19%)

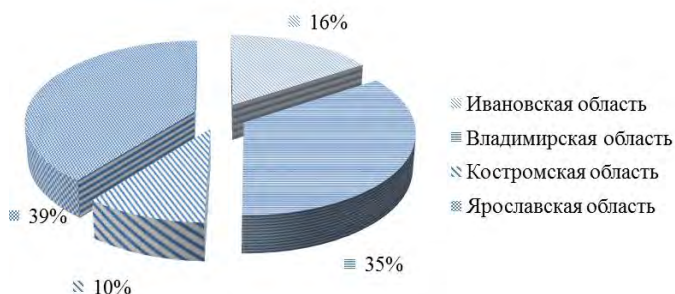


Рисунок 7 – Процентное соотношение количества туроператоров по внутреннему туризму в анализируемых областях ЦФО

Наибольшее количество туроператоров располагается в Ярославской области – 49, далее по убыванию - Владимирская область – 44, Ивановская область – 20, Костромская область – 13. При этом во Владимирской и Ярославской области туррынок развивается более равномерно, чем в соседних Ивановской и Костромской областях.

Турагентская деятельность - деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (турагент) [1]. В РФ сформирован Общероссийский генеральный реестр туристических агентств [4]. Участие агентства в Реестре – подтверждение его профессиональной работы в сфере туризма. Вступление в реестр бесплатное. Вместо денег каждая компания, вступающая в Реестр, в обязательном порядке предоставляет о себе целый ряд данных, а также документальное подтверждение договорных отношений с действующими российскими туроператорами. В таблице 2 представлен количественный состав турагентов в Ивановской, Владимирской, Костромской и Ярославской областях.

Таблица 2 – Количественный состав турагентов в анализируемых областях⁸

Область	Количество турагентов в области	Количество турагентов в областном центре	ИТОГО:
Ивановская область	19 (17,7%)	105 (82,3%)	124
Владимирская область	85 (49,4%)	87 (50,6%)	172
Костромская область	10 (13,2%)	66 (86,8%)	76
Ярославская область	31 (19,2%)	130 (80,8%)	161
Итого	145 (27,7%)	388 (72,3%)	533

Большинство турагентов располагается территориально в областных центрах, где туристский рынок насыщен и высокий уровень конкуренции. Так в Ивановской области 82,3% турагентств в г. Иваново, во Владимирской области – 50,6% в г. Владимир, в Костромской области – 86,8% в г. Кострома, в Ярославской области – 80,8 в г. Ярославль. Единственная из анализируемых областей, где распределение турагентов между областным центром и областью практически одинаково Владимирская область – рис. 8.

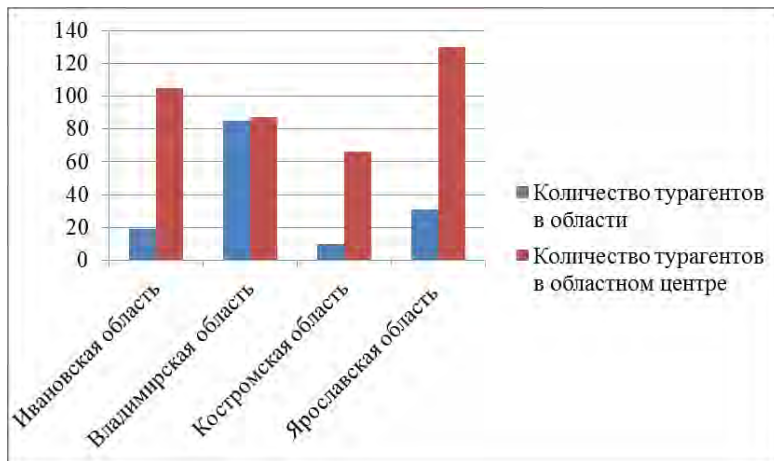


Рисунок 8 – Количество турагентов в областях и областных центрах

Максимальное количество турагентов во Владимирской области, далее по убыванию – Ярославская, Ивановская, Костромская – рис. 9.

⁸ Составлено автором по данным Общероссийского генерального реестра туристических агентств

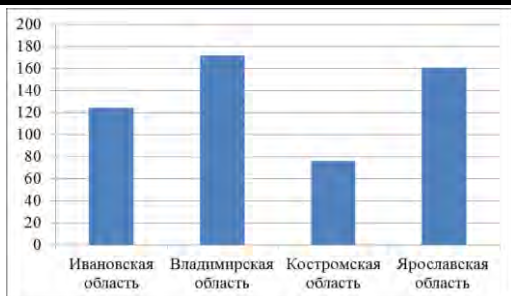


Рисунок 9 – Количество турагентов в анализируемых областях

При этом как показывают некоторые исследования [5], начиная с 2014 года, наблюдается тенденция снижения количества турагентств во многих регионах России. За 2015 и 2016 гг. количество офисов снизилось на 3,8% и 15,4% соответственно. За последний год общее падение указанных показателей составило 21,6%. Рассмотрим количество турагентств в анализируемых областях, приходящееся на 1000 чел. – таблица 3.

Таблица 3 – Количество турагентов на 1000 чел. в анализируемых областях

Область	Численность населения на 01.01.2017 г. всего, тыс. чел.	Количество турагентов на 1000 чел. в области	Численность населения на 01.01.2017 г. в областном центре, тыс. чел.	Количество турагентов на 1000 чел. в областном центре
Ивановская	1023,17	0,032	406,93	0,26
Владимирская	1389,8	0,080	356,17	0,24
Костромская	648,16	0,027	277,65	0,24
Ярославская	1270,74	0,047	608,08	0,21

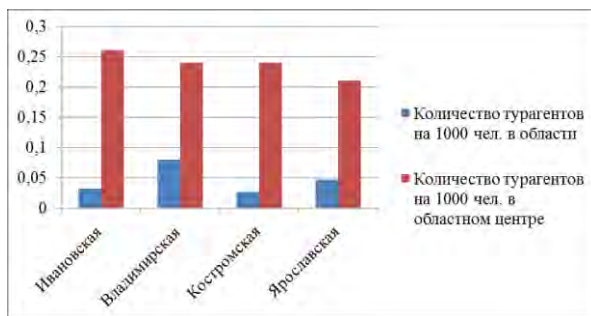


Рисунок 10 – Обеспеченность турагентствами областей и областных центров

Таким образом, обеспеченность турагентами в областях составляет: Владимирская – 0,08, Ярославская – 0,047, Ивановская область – 0,03,

Костромская область – 0,027 турагентств на 1000 чел. По областным центрам: г. Иваново – 0,26, г. Кострома – 0,24, г. Владимир – 0,24, г. Ярославль – 0,21.

Кроме данных, представленных в Общероссийском реестре турагентов, на сайте ТУРПОМОЩЬ представлен другой реестр турагентов, регистрация в котором обязательна с 1 января 2018 года. В нем данные отличаются от Общероссийского реестра турагентов. По Владимирской области реестр имеет данные о 46 турагентах, из них 22 расположено в областном центре, по Ивановской области - 27 турагентов, из них - 21 - в областном центре, по Костромской области – 18 турагентов, из них – 17 в областном центре, в Ярославской области – 42 турагента, из них 32 в областном центре – таблица 4.

Таблица 4 – Количественный состав турагентов в Ивановской, Владимирской, Костромской и Ярославской областях⁹

Область	Количество турагентов в области, из них	количество турагентов в областном центре
Ивановская область	27 (100%)	21 (78%)
Владимирская область	46 (100%)	22 (48%)
Костромская область	18 (100%)	17 (94%)
Ярославская область	42 (100%)	32 (76%)
Итого	133 (100%)	92 (69%)

Таким образом, официально в реестре ТУРПОМОЩИ зарегистрировано 133 турагентства из 533 реально функционирующих. Процент зарегистрировавшихся в реестре на сайте ТУРПОМОЩИ низок – таблица 5.

В среднем процент зарегистрировавшихся турагентств в реестре ТУРПОМОЩИ, располагающихся в анализируемых областях, составляет 25%.

Кроме туроператоров и турагентов, которые являются основными субъектами туристского рынка, немаловажную роль в процессах развития туризма играют туристско-информационные центры. «ТИЦ – это сервисная организация, которая на безвозмездной основе предоставляет компетентную туристскую информацию, способствующую удовлетворению потребностей граждан при осуществлении туризма» [2, С. 121]. В Ярославской области количество ТИЦ – 8, во Владимирской области – 3, в Ивановской области – 2, в Костромской области – 1.

⁹ Составлено автором по данным сайта ТУРПОМОЩЬ URL: <https://reestr.tourpom.ru/search.php> (дата обращения: 04.12.2017) [6]

Таблица 5 – Процент зарегистрировавшихся турагентов Ивановской, Владимирской, Костромской и Ярославской областей в реестре ТУРПОМОЩЬ

Область	% зарегистрировавшихся на сайте ТУРПОМОЩЬ турагентов области	% турагентов, зарегистрировавшихся на сайте ТУРПОМОЩЬ и находящихся в областном центре
Ивановская область	21,8 %	20,0 %
Владимирская область	26,7 %	25,3 %
Костромская область	23,7 %	25,8 %
Ярославская область	26,1 %	24,6 %

Таким образом, проведя мониторинг субъектов туристского рынка нескольких областей ЦФО России, мы пришли к следующим выводам:

- лидером по количеству инсайд-туроператоров среди анализируемых областей является Ярославская область, а лидером по количеству турагентов - Владимирская область;

- равномерно развивается туристский рынок лишь во Владимирской области – туроператорская деятельность имеет место, как в областном центре, так и во всех крупных городах области, а турагентская деятельность представлена в процентном соотношении центр/область практически 50/50;

- Ивановская и Костромская области пока отстают в процессах развития туристского рынка, он менее насыщен, основные игроки располагаются в областном центре;

- уровень зарегистрировавшихся в реестре Турпомощи составляет в среднем 25% от общего числа субъектов туррынка;

- лидером по количеству ТИЦ является Ярославская область.

Туроператоры, турагенты и туристско-информационные центры – это индикаторы развития туризма в регионах, ведь без них невозможно продвигать туристские услуги на туристский рынок.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в посл. ред. ФЗ от 28.12.2016 N 465-ФЗ) // СПС Консультант Плюс Электронный доступ: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 13.12.2017 г.)

2. Киреева М.М. Туристско-информационные центры России / М.М. Киреева // В сборнике: Устойчивое развитие регионов России: от стратегии к тактике сборник материалов I Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 120-128.

3. Единый Федеральный реестр туроператоров России. URL: <http://reestrinform.ru/reestr-turoperatorov.html> (дата обращения: 07.12.2017)

4. Общероссийский генеральный реестр туристических агентств URL: <http://reestr-ta.ru.tanir.naga.ru/> (дата обращения: 07.12.2017)

5. Материалы сайта <https://www.trn-news.ru/digest/66638> (дата обращения: 07.12.2017)

6. Материалы сайта ТУРПОМОЩЬ URL: <https://reestr.tourpom.ru/search.php> (дата обращения: 04.12.2017)

© М.М. Киреева, А.П. Вострова, 2018

УДК 336

Е.Д. Кичева

студент магистратуры Факультета учета и аудита
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация
E-mail: kichevaed@mail.ru

И.В. Сафонова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация
E-mail: isafonova@fa.ru

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МСФО ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация

В статье рассматриваются практические аспекты применения МСФО для субъектов малого предпринимательства: перечислены государства, разрешившие применение МСФО для малых предприятий на своей территории, указана форма внедрения данных стандартов, произведена оценка универсальности стандартов на основе анализа форм внедрения и применения МСФО для малых предприятий за рубежом.

Ключевые слова:

МСФО, малое предпринимательство, малый бизнес, бухгалтерский учет, международная практика

Большое значение при разработке общих концепций учета для отечественных предприятий малого бизнеса имеет анализ мировой практики в части тенденций развития учетной системы. За последнее десятилетие Международные стандарты финансовой отчетности претерпели значительные изменения в сторону усложнения требований к учету и все большей детализации раскрытия информации: в настоящее время наблюдается общемировая тенденция к дифференциации учетных стандартов в зависимости от размера бизнеса [1, с. 29]. В результате Советом по МСФО

было принято решение о необходимости разработки отдельного упрощенного стандарта для малых и средних предприятий. 9 июля 2009 г. такой стандарт был официально опубликован и вступил в силу с момента опубликования. Стандарт действует как самостоятельный документ наряду с полной версией МСФО.

На данный момент лишь некоторые страны ЕС разрешили применение «МСФО для МСП». Всего стандарт был принят 80 странами в разных вариациях. Список всех стран, разрешивших применение стандарта представлен в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Перечень стран, разрешивших к применению «МСФО для МСП»

Регион	Страны, принявшие или планирующие принятие «МСФО для МСП»
Южная Америка	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Эквадор, Гайана, Перу, Суринам, Венесуэла
Карибский регион	Антигуа и Барбуда, Аруба, Багамские острова, Барбадос, Бермудские острова, Каймановы острова, Доминика, Доминиканская Республика, Гваделупа, Ямайка, Монтсеррат, острова Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Тринидад
Центральная Америка	Белиз, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Панама
Африка	Ботсвана, Египет, Эфиопия, Гана, Кения, Лесото, Малави, Маврикий, Намибия, Нигерия, Сьерра-Леоне, ЮАР, Танзания, Свазиленд, Уганда, Замбия, Зимбабве
Азия	Бангладеш, Камбоджа, Фиджи, Гонконг, Малайзия, Мьянма, Непал, Филиппины, Сингапур, Шри-Ланка, Тонга
Ближний Восток	Иордания, Ливан, Палестина, Катар
Евразия	Азербайджан, Киргизия, Молдова, Турция
Европа	Босния, Эстония, Македония. Разрешен к применению в Швейцарии, Великобритания
Северная Америка	Разрешен к применению в США. Ограниченно используются в Канаде

Указанные государства разрешили применять Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий в следующих формах внедрения: с внесением поправок или без изменений, как национальные стандарты или в исходном варианте как МСФО для МСП.

Большинство стран внедрило МСФО для малых и средних предприятий как в качестве национального стандарта, так и в качестве международного стандарта, но с внесением минимальных изменений. К таким странам можно отнести Малайзию, Аргентину, Бангладеш, Бразилию, Сингапур, Гонконг, Кению.

Без единой поправки в качестве национального стандарта МСФО для МСП были приняты в Южноафриканской республике. Южноафриканская республика (ЮАР) стала первой страной, принявшей МСФО для малого и среднего бизнеса. Стандарты были приняты, как национальные стандарты финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса Южноафриканской республики. Решение о применении МСФО для МСП было принято Институтом присяжных бухгалтеров ЮАР.

В Великобритании и Республике Ирландия идея создания национальных стандартов на базе международного была реализована с внесением существенных изменений и корректировок.

В ряде стран, которые не приняли МСФО для МСП в той или иной форме продолжают активно следить за мировой практикой его применения. К таким странам можно отнести Австралию, Таиланд и ряд Европейских государств.

1. Таиланд находится в процессе принятия МСФО для малых и средних предприятий в полном объеме без модификаций. Новый стандарт будет именоваться как Тайские стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий, с ожидаемой датой вступления в силу 2017 года [3]. В настоящее время малые и средние предприятия в Таиланде могут использовать либо тайские стандарты бухгалтерского учета или Тайский стандарт финансовой отчетности для нефинансовых подотчетных компаний.

2. В Австралии продолжают следить за МСФО для малых и средних предприятий на предмет возможного принятия, однако в настоящее время никаких действий по применению стандарта не производится [2].

3. Гражданский кодекс Италии предусматривает применение компаниями, ценные бумаги которых не включены в котировальные списки, специальных требований к бухгалтерскому учету, соответствующих европейским директивам. Таким образом, компании, не являющиеся общественно подотчетными, должны использовать национальные стандарты финансовой отчетности. Итальянские компании не могут применять «МСФО для МСП». Кроме того, имеется

ряд дополнительных отличий национальных стандартов от «МСФО для МСП»: не разрешена оценка финансовых инструментов и инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости, затраты на исследования и разработки должны капитализироваться при выполнении определенных критериев, затраты по займам должны капитализироваться при выполнении определенных критериев. Таким образом, в Италии, как и в большинстве стран Европейского союза отдается предпочтение Европейским директивам и национальным стандартам.

По результатам исследования видно, что на данный момент стандарт не является универсальным, и не все страны хотят и готовы применять его. В основном стандарт был принят развивающимися странами, в виду того, что их системы финансового учета только начинают свое становление и им намного проще изменить существующее законодательство. В странах Евросоюза переход на Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий будет достаточно обременителен, в виду больших экономических затрат на изменение всей бухгалтерской системы учета и нецелесообразности увеличения бремени расходов для малых предприятий.

Список использованной литературы:

1) Сафонова И.В. Перспективы развития бухгалтерского учета субъектов малого предпринимательства// Теория и методика учета, анализа и аудита: актуальные проблемы и перспективы развития – сборник статей. Москва. 2017. С. 27-32.

2) IFRS application around the world. Jurisdictional profile: Australia [Электронный ресурс] / IFRS Foundation. 2015. URL: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Australia-IFRS-Profile.pdf> (дата обращения: 10.01.2018);

3) IFRS application around the world. Jurisdictional profile: Thailand [Электронный ресурс] / IFRS Foundation. 2015. URL: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Australia-IFRS-Profile.pdf> (дата обращения: 10.01.2018);

4) IFRS for SMEs. Project history [Электронный ресурс] / IFRS Foundation. URL: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/history/Pages/History.aspx> (дата обращения: 10.12.2017).

© Е.Д. Кичева, И.В. Сафонова, 2018

УДК 338.1

Ключникова Е.С.

Студентка 4 курса инженерно – экономического факультета
Ульяновский государственный технический университет

Романенко Е.В.

Старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
г. Ульяновск, РФ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА

Аннотация

В данной статье представлено описание целей и задач процедур банкротства. А также рассмотрены сущность и виды банкротства.

Ключевые слова

банкротство, процедуры банкротства, виды банкротства.

Под банкротством (несостоятельностью) предприятия понимается признанное арбитражным судом или объявленное должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по своим денежным обязательствам или исполнить обязательства по уплате различных платежей. Различают следующие виды банкротства: реальное, «техническое» и преднамеренное.

Реальное банкротство происходит, когда у юридического лица нет возможности в кратчайший срок восстановить свои финансовые показатели, тем самым вернуть платежеспособность. Отсутствие платежеспособности говорит о неправильном использовании структуры капитала, что привело к ее растрате. Единственный способ и в тоже время законный способ из этой ситуации – это объявить себя банкротом с помощью специальных юридических процедур.

Под «техническим» банкротством понимается превышение дебиторской задолженности предприятия (по сроку и объему) над кредиторской и увеличение суммы активов над финансовыми обязательствами. Данная ситуация может привести к потере платежеспособности. Во избежание перерастания «технического» банкротства в реальное требуется провести процедуры санирования предприятия.

Преднамеренное банкротство – это вид криминального банкротства. Предприятия банкротит само себя с помощью многочисленных и запутанных переводов своих денежных средств на расчетные счета дочерних предприятий и филиалов. Цель, преследуемая при преднамеренном банкротстве – не расплачиваться по своим обязательствам

перед кредиторами, а объявив себя банкротом, через некоторое время воспользоваться переведенными денежными средствами.

Основной целью процедур банкротства считается сохранение жизнеспособности предприятия и обеспечение защиты интересов кредиторов. Также дополнительной целью процедур банкротства является обеспечение соблюдения сохранности и наиболее эффективное использование всех активов и ресурсов предприятия, испытываемого финансовые трудности. Задачами процедур банкротства выступает возврат долгов кредиторам и восстановление условий, необходимых для дальнейшего функционирования предприятия.

Все процедуры банкротства можно разделить на два вида: внесудебные и судебные. К внесудебным относится досудебная санация и иные меры по предупреждению банкротства. Досудебная санация – это процедура оказания финансовой помощи предприятию – должнику его собственниками, кредиторами и другими заинтересованными лицами, с целью восстановления платежеспособности и последующего погашения долгов.

К судебным процедурам относят: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление имуществом предприятия, конкурсное производство и мировое соглашение. Немного подробнее о каждом.

Процедура наблюдения применяется к должнику в целях обеспечения сохранности имущества, проведения финансового анализа состояния должника, составления реестра требований кредиторов и собрания кредиторов предприятия.

Финансовое оздоровление назначается, когда собственником предприятия, кредиторами и заинтересованным инвесторам оказывается финансовая помощь в размере достаточном для погашения определенной части обязательств для восстановления платежеспособности.

Внешнее управление имуществом предприятия вводится решением арбитражного суда по заявлению должника, собственника или кредитора и осуществляется путем передачи функций по антикризисному управлению арбитражному управлению.

Конкурсное производство применяется для должников уже признанных банкротом. Цель данной процедуры – это соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

Мировое соглашение применимо на любой стадии банкротства в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения. Только мировое соглашение приводит к ликвидации предприятия, остальные процедуры приводят к финансовому оздоровлению.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "О несостоятельности (банкротстве)".

2. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: Учебник. / Ю.А. Арутюнов. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 416 с.

3. Масленникова Л. В., Залесная Д. С. Цели и задачи института несостоятельности (банкротства): сравнительная характеристика российского и зарубежного законодательства // Молодой ученый. — 2016. — №29. — С. 453-455

© Е.С. Ключникова, Е.В. Романенко, 2018

УДК 33

Ключникова Е.С.

студентка 4 курса инженерно – экономического факультета
Ульяновский государственный технический университет
г.Ульяновск, РФ

Романенко Е.В.

старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
г.Ульяновск, РФ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, СПЕЦИФИКА

Аннотация

Данная статья отражает сущность, содержание и специфику инвестиционного прогнозирования. А также раскрывает этапы и методику прогнозирования инвестиций.

Ключевые слова

инвестиции, прогнозирование, инвестиционное прогнозирование, потребность в инвестициях.

Под инвестиционным прогнозированием понимается план действий, который связан с риском и неопределенностью. Инвестиционное прогнозирование осуществляется на макроуровне (на уровне страны), на мезоуровне (на уровне отраслей и регионов) и на микроуровне (на уровне отдельных предприятий и фирм).

Целью инвестиционного прогнозирования является эффективное развитие предприятия согласно сформированной миссии, долгосрочных финансовых целей и разработанной корпоративной и деловой стратегией организации.

Процесс прогнозирования предполагает: количественный и качественный анализ развития инвестиционных процессов, рассмотрение в будущей перспективе отраслей народного хозяйства, как объекты вложения

капитала и оценивание различных последствий инвестирования средств в сферу экономики.

При прогнозировании потребности в инвестициях используют две разновидности методов: формализованные методы и методы экспертных оценок. К формализованным методам можно отнести: экстраполяция, корреляционно – регрессионный модели, межотраслевой баланс и т.д). А к методам экспертных оценок относят: анкетирования, метод «Дельфи» метод генераций идей и т.д.).

Весь процесс прогнозирования инвестиций можно разделить на три этапа:

1. Прогноз возможных инвестиционных потоков (на данном этапе прогноза инвестиционные потоки планируются с помощью вероятности привлечения средств из разнообразных источников финансирования, таким выступают: собственные, заемные или привлеченные средства).

2. Прогноз потребности в инвестициях

Практически во всех ситуациях объем потребности в инвестициях не совпадает с реально возможным объемом. Для того, чтобы разница в плановой и фактической потребности была не такая большая, нужно: выявить резервы улучшения использования основных фондов, сокращение сроков изготовления товаров, работ или услуг, обеспечить целевое и эффективное использование инвестиционных проектов.

3. Оценка эффективности использования инвестиций с учетом факторов инвестиционного риска (главными показателями эффективности использования инвестиций являются чистый дисконтированный доход, индекс прибыльности, срок окупаемости, внутренняя норма прибыли).

Основным определяющим фактором для прогноза инвестиций выступает время. Согласно этому различают следующие виды методик прогнозирования инвестиций: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Краткосрочное прогнозирование является наиболее точным, прогноз разрабатывают от нескольких месяцев до года. Краткосрочные повторяющиеся факторы играют важную роль в создании данного вида прогноза. К примеру сезонность спроса и предложения на различные группы товаров (новогодние игрушки зимой).

При среднесрочном прогнозировании производят анализ инвестиционного рынка во временном интервале от 1 года до 3 лет.

Долгосрочное прогнозирование носит наименьшую ценность, потому что временной интервал составляет свыше 5 лет. За такой промежуток времени может поменяться экономическое положение в стране и изменится финансовое состояние предприятия.

Прогнозы инвестиций считаются неотъемлемой частью вложений средств по инвестиционным программам. Значение прогнозов особенно возрастает во время кризиса в государстве, поэтому прогнозная

деятельность должна рассматриваться на всех уровнях: микроуровне, мезоуровне и макроуровне. Инвестиционные прогнозы нужно составлять частным инвесторам, компаниям, субъектами федерации и государством.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства РФ. - 01.03.1999. - № 9. - ст. 1096.

2. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П. Инвестиции. - М.: Юрайт, 2014. - 456 с.

3. Теплова Т.В. Инвестиции. Теория и практика. - М.: Юрайт, 2014. - 782 с.

© Е.С. Ключникова, Е.В. Романенко, 2018

УДК 314.5

Л.В. Клячева

студентка 2 курса БГУ,

г. Брянск, РФ

E-mail: klyacheva98@mail.ru

Научный руководитель: А.В. Зверев

канд. экон. наук, доцент БГУ,

г. Брянск, РФ

E-mail: zverev28@yandex.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ БРАЧНОСТИ И РАЗВОДИМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье представлен анализ текущего состояния брачности и разводимости в Брянской области на период 2011 – 2016 гг. На основании этих данных было установлено падение числа браков и увеличение числа разводов в регионе. Приведены факторы, влияющие на брачное состояние населения.

Ключевые слова

брачность, динамика, разводимость, рождаемость, факторы

Показатели процессов брачности и разводимости играют очень важную роль в статистике страны и ее отдельных субъектов. Прежде чем приступить к анализу статистических данных процессов брачности и разводимости в Брянской области, следует определить, что подразумевают

данные понятия. Итак, брак – это законно оформленная форма отношений между супругами, определяющая их права и обязанности по отношению друг к другу, а также в отношении их детей. Из этого следует, что брачность – это процесс формирования супружеских пар. В свою очередь, разводимость – это процесс, полностью противоположный процессу брачности. Он предполагает расторжение супружеских пар по их взаимному согласию. Для нормального и достойного функционирования общества важны высокие показатели брачности и максимально низкие показатели разводимости. Именно в этом случае мы сможем говорить о достаточно благоприятном уровне развития общественных отношений, а также о том, насколько обдуманное и серьезное решение принимают молодые люди, которые закрепляют свои отношения брачными узами с целью создать и воспитать достойную семью.

В Брянской области, как и в любом другом регионе, имеют место быть и браки, и разводы. Число браков и разводов в регионе за прошедшие 5 лет представлено на рисунке 1. [1]

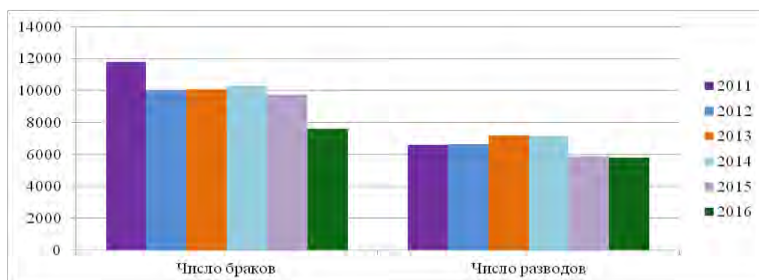


Рисунок 1 - Число браков и разводов населения Брянской области

Из данных диаграммы видно, что за период с 2011 по 2016 годы в Брянской области наблюдалась тенденция снижения как браков, так и разводов. Прежде всего данный фактор связан с изменением сознания молодого поколения, которое за последнее десятилетие направило стандарты поведения в пользу свободы отношений и более поздней регистрации брака. Нельзя не сказать о том, что в последнее время все меньше людей заинтересованы в продолжении рода, многие делают свой выбор в пользу саморазвития и карьеры, в связи с чем уменьшается число браков. Также все меньше людей вступают в брак с целью воспитывать детей, стать родителями. Такое понимание семьи прямым образом влияет на рождаемость, а именно, порождает снижение рождаемости.

В данном временном диапазоне наиболее частым возрастным отрезком вступления в брак является возраст 25-34 года, что является довольно высоким показателем. Количество браков за последние годы снизилось в 1,5 раза, тогда как число разводов уменьшилось незначительно – примерно в 1,13 раз. По той причине, что количество браков уменьшается, количество

разводов, соответственно, также снижается, однако если сравнивать динамику браков и динамику разводов за рассматриваемый период, несложно заметить, что, количество браков уменьшилось в большей степени, нежели количество разводов. Как мы видим из диаграммы, разница между числом браков и разводов за год в течение 5 лет становится все меньше, т.е. эти два показателя приближаются друг к другу. Вполне вероятно, что в дальнейшем мы будем наблюдать значительный перевес разводов и существенное уменьшение количества семей.

Если рассматривать период 2017 года, (январь-сентябрь), то можно заметить, что ситуация развивается в том же направлении. Число браков и разводов уменьшается по сравнению с предыдущим годом. За неполный 2017 год органами ЗАГС по Брянской области было зарегистрировано 6763 брака и 4072 развода.

Наиболее значимыми проблемами, которые мешают образованию новых супружеских пар, являются такие социально-экономические факторы, как отсутствие собственной жилой площади, низкая заработная плата, недостаточная поддержка молодых семей со стороны государства, неуверенность в возможности постоянно обеспечивать семейное благополучие [2]. Тема развода стала наиболее острой за последние десятилетия. **По результатам проведенных исследований самыми распространенными причинами являются следующие:** алкоголизм, наркомания, отсутствие собственной жилой площади, вмешательство родственников в личную жизнь, болезнь одного из супругов, невозможность завести ребенка. По статистике больше разводов наблюдается в крупных городах, где большинство людей сосредоточено на профессиональной деятельности, которая не обходится без ежедневных стрессов и проблем. Каждая проблема накладывает отпечаток на внутреннее моральное состояние человека. Очень часто люди попросту не в силах выдержать такую нагрузку, в результате чего прибегают к крайним мерам – расстаться с супругом, снять с себя ответственность за семью. В иных видах населенных пунктов в связи с меньшей численностью населения такие тенденции наблюдаются реже.

Анализируя состояние брачности, можно отдельно рассмотреть районы Брянской области и количество браков в каждом из них за прошедшие 2014-2016гг. (Рисунок 2)

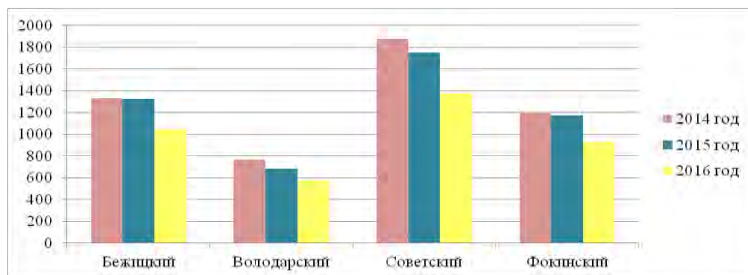


Рисунок 2 - Количество браков в районах Брянска

Таким образом, наблюдается следующая ситуация: за рассматриваемый период больше всего браков было зарегистрировано в Советском районе. Меньше всего – в Володарском. При этом с течением времени количество браков уменьшается в каждом районе. Из рисунка 2 можно наблюдать, что несмотря на то, что в Советском районе регистрируется больше браков, чем в остальных, снижение к 2016 году происходило более быстрыми темпами, нежели в других районах города.

Для сравнения рассмотрим количество разводов в тех же районах за тот же период 2014-2016гг. Обратимся к таблице 1 и диаграмме, представленной на рисунке 3.

Таблица 1 - Численность разводов в Брянске [1], [3]

	2014 год		2015 год		2016 год	
	Кол-во	% к браку	Кол-во	% к браку	Кол-во	% к браку
Бежицкий	944	71	868	66	850	81
Володарский	571	75	472	69	485	84
Советский	911	49	687	39	659	48
Фокинский	563	47	500	43	538	58

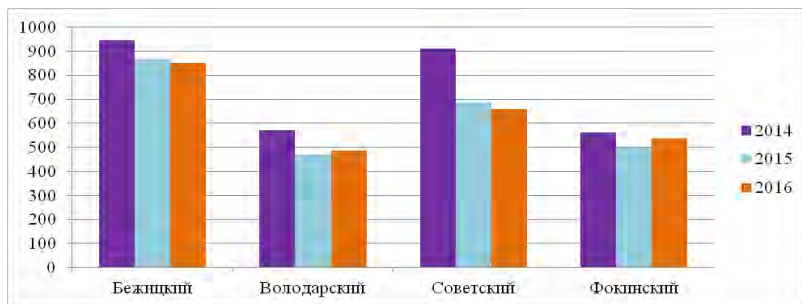


Рисунок 3 - Численность разводов в Брянске

Данные рисунка 3 свидетельствуют о том, что больше всего разводов насчитывается в Бежицком районе. В Володарском регистрируется почти в 2 раза меньше. При этом к 2016 году в Фокинском и Володарском районах число разводов увеличивается. Этот показатель наглядно демонстрирует тот факт, что, действительно, разница между числом браков и разводов уменьшается. Рассматривая процентное соотношение разводов к браку (таблица 1), несложно заметить, что в каждом районе в 2016г. по сравнению с 2014г. процентное соотношение браков и разводов увеличивается (исключение составляет Советский район, где данный показатель ненамного уменьшился). Практически во всех четырех районах число разводов составляет более 50% от числа браков. Лишь в Советском районе наблюдается не столь большая разница между показателями брачности и разводимости, что говорит о более благоприятной демографической обстановке в этом районе.

В Володарском районе, как было отмечено выше, невелико число браков и разводов, однако стоит сказать, что на количество заключенных браков приходится в среднем около 3/4 разводов за рассматриваемый период. Это прямо свидетельствует о недостаточно благоприятной обстановке и говорит о том, что проблема брачности-разводимости для Володарского района стоит очень остро.

Подводя итог, следует отметить, что в Брянской области происходит снижение числа браков и числа разводов. Но последний показатель можно было бы считать положительным, если бы не тот факт, что процентное соотношение браков и разводов растет, т.е. разница между количеством браков и количеством разводов в регионе постепенно снижается. Также было отмечено, что со временем повышается возраст регистрации брака. С каждым годом все больше растет количество людей, находящихся в незарегистрированных отношениях, т.е. в сожительстве. Это связано в наибольшей мере с изменениями в социально-экономическом и культурном развитии общества, а так же в системе моральных, духовных и семейных ценностей. Таким образом, процесс разводимости оказывает огромное влияние на экономику региона, воспроизводство населения и, конечно, на рождаемость.

Список использованной литературы:

1. Управление ЗАГС Брянской области – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.zagsbrk.ru/MAT/Svedenia.htm>

2. Программа «Молодая семья» - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://molodsemja.ru/soveti/statistika-brakorazvodnyx-processov-v-gossii.html> Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Брянской области – Электронный ресурс. Режим доступа: http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bryansk/ru/statistics/sphere/

© Л.В. Клячева, 2018

УДК 332

Е.Ю. Колдомасова

студентка

ТИ им. А.П.Чехова ФГБОУ ВО (филиал) РГЭУ (РИНХ)

E-mail: eva.cold96@mail.ru

С.С. Федорцова

канд. педагог. наук, доцент кафедры экономики
и предпринимательства

ТИ имени А. П. Чехова (филиал) РГЭУ (РИНХ)

E-mail: fedorcova@mail.ru

г. Таганрог, РФ

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Статья посвящена изучению сферы малого предпринимательства на территории Ростовской области. В частности, актуальность выбранной темы обусловлена функциональной ролью, а также долей малого бизнеса региона в стратегии благоприятного развития экономики страны в целом. Выявлены и обоснованы рычаги воздействия на малый бизнес, способствующие поддержке творческой инициативы, увеличению числа рабочих места, а также частичному погашению финансовых обязательств среди начинающих предпринимателей.

Ключевые слова

Малый бизнес, развитие экономики, поддержка предпринимательства, субсидии, бизнес-инкубатор, господдержка.

Сегодня малое предпринимательство – это существенная часть любой хозяйственной системы. Так, в странах с развитой экономикой на долю малого бизнеса приходится прирост ВВП. Малый бизнес – это движущая сила экономики, которая обеспечивает исполнение важных социально-экономических функций.

В данный момент в масштабах мировой экономики совокупность малого, среднего и большого предпринимательства в существенной мере обеспечивает политическую, экономическую и социальную стабильность, позволяет укрепить достижения НТП и содействует развитию экономики. Согласно статистике, на долю компаний малого предпринимательства в развитых государствах с рыночной экономикой приходится примерно половина ВВП и как минимум половина всех трудоустроенных граждан. [2, с. 32]

В Ростовской области малый бизнес стремительно растет и набирает обороты ежегодно. Многоцелевой курс на результативное развитие малого предпринимательства и всесторонний подход к разрешению

разных проблем в этой сфере направлен на укрепление социальной и экономической обстановки, включая:

- Улучшение состояния экономики;
- Возрастание численности рабочих мест
- Улучшение текущего благосостояния;
- Привлечение инвестиций и инноваций.

Начиная с 2007 года, в Ростовской области обязанностями по поддержке развития малого бизнеса обладают органы исполнительной власти и местного самоуправления.

С 2013 года в Ростовской области начала работать специальная госпрограмма, которая реализуется с 2014 по 2020 годы.

Эта государственная программа направлена на усовершенствование условий ведения бизнеса:

- Понижение уровня коррупции;
- Минимизация инвестиционных и предпринимательских рисков;
- Превращение высокотехнологичных отраслей экономики и производств в значительный фактор экономического роста;
- Возрастание гарантий защищенности прав индивидуальных предпринимателей в ходе осуществления государственного и муниципального контролирования;
- Возрастание экспорта продукции;
- Обеспечение защищенности жителей области от товаров (услуг, работ) низкого качества. [1, с. 194]

В 2014-м году в Ростовской области начала действовать специальная госпрограмма, нацеленная на формирование благоприятствующего предпринимательского климата и условий, позволяющих успешно вести малый бизнес, а также возрастание его инновационной активности. Реализуется эта программа с 2014 по 2020 годы. [3] Главными ее положениями является выдача субсидий:

- Новичкам для частичного компенсирования расходов на организацию своего дела, а именно – частичное компенсирование оплат за аренду, цены купленных материалов и прочего;
- Организациям малого бизнеса для компенсирования части расходов, возникших в ходе участия в российских и зарубежных ярмарках и выставках;
- Организациям малого бизнеса в приоритетных областях деятельности и предприятиям, которые образуют инфраструктуру поддержки компаний малого предпринимательства, для частичного компенсирования оплаты за аренду;
- Организациям малого бизнеса в приоритетных областях деятельности для частичного компенсирования цены основных средств, а также покупки и обновления ПО;

- Компаниям малого бизнеса для частичного компенсирования лизинговых платежей, в том числе первоначального взноса.

В общей сложности развитию малого бизнеса в Ростовской области содействует обширная инфраструктура предпринимательской деятельности, включающая в себя:

- Семь бизнес-инкубаторов;
- Двадцать городских агентств, способствующих развитию и поддерживающих как малый, так и средний бизнес;
- Тринадцать фондов локального развития и поддержки малого бизнеса;
- Двадцать один информационно-консалтинговый центр, сосредоточенный на обслуживании крестьянско-фермерских хозяйств, организаций малого аграрного бизнеса и собственных подсобных хозяйств.

Губернатор Ростовской области обозначил четкую задачу: обеспечить оптимальные и как можно более гибкие условия, способствующие развитию малого предпринимательства. Осуществление данной задачи будет содействовать сохранению действующей предпринимательской активности на должном уровне, а доступ к системе господдержки открыт как для начинающих, так и уже действующих предпринимателей.

Можно с уверенностью утверждать, что малое предпринимательство – это быстроразвивающаяся и перспективная отрасль экономики, за счет которой, в том числе, пополняется государственный бюджет. Именно малый бизнес служит площадкой для формирования новых рабочих мест, значительно поддерживая, таким образом, экономику во времена распада крупных предприятий-монополистов.

Список используемой литературы:

1. Гайдатова В.В., Черкесова Э.Ю. Повышение конкурентоспособности предприятий розничной торговли (научная статья) // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 17. – С. 192–196.
2. Калинин А. В. Основные тенденции развития и характеристика малого и среднего бизнеса в России // Российское предпринимательство. — 2011. — № 1 Вып. 2 (176). — с. 30–45
3. Официальный портал Правительства Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru> , свободный – (дата обращения 14.12.2017)

© Е.Ю. Колдомасова, С.С. Федорцова

УДК 338

Е.Ю.Колобова

канд. экон. наук, ст. преподаватель СПбГИКиТ
г. Санкт-Петербург, РФ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ СТАВОК В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация

Для совершенствования налоговой системы в статье проведен содержательный анализ методом сравнения эффективности использования налоговых ставок (подходный налог с физических лиц, НДС, налог на прибыль корпораций) в зарубежных странах и России. Автором обобщены достоинства и недостатки налоговой системы России, предложены рекомендации для ее улучшения с точки зрения применения положительного опыта зарубежных стран.

Ключевые слова

налоги, НДС, НДФЛ, налоговая система.

Как неотъемлемая часть экономической и социальной политики государства, налоговая политика является основным посредником государственных интересов, и представляет собой особый фактор воздействия на хозяйствующие субъекты, характер отношений между ними, на взаимодействие государства и налогоплательщиков. Реализуя определенную налоговую политику, направленное на достижение поставленных целей, государство формирует дальнейшие действия в соответствии с заданным направлением, внося необходимые коррективы. В связи с этим встает вопрос об эффективности существующей налоговой политики. Для чего предлагается провести анализ эффективности использования налоговых ставок в зарубежных странах и России.

Подходный налог с физических лиц.

В зарубежных странах, как правило, подходный налог с физических лиц является основным. По сравнению с другими странами в российской налоговой системе подходный налог более лоялен, чем в западных налоговых системах, то есть НДФЛ более низкий, и отличается тем, что за рубежом он в основном взимается по прогрессивной шкале, которая в России отменена с 2001 года. На диаграмме видно (рисунок 1), что пониженная ставка по этому налогу в Российской налоговой системе ниже, чем в зарубежных странах. В Германии этот налог очень эффективно используется (как и все другие) и составляет основную часть бюджета, однако даже минимальная ставка на подходный налог с физических лиц очень высокая (19%).

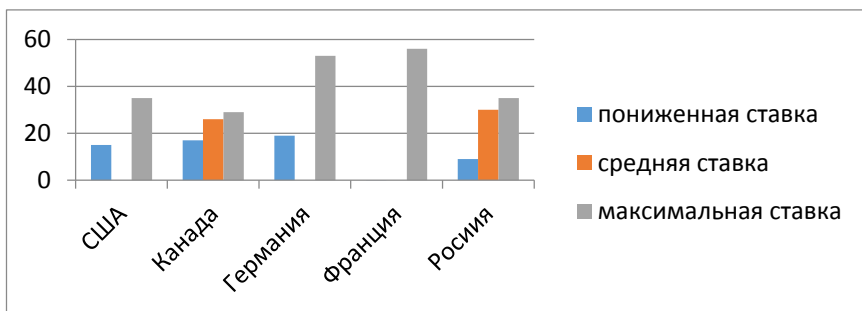


Рисунок 1. - Ставки подоходного налога с физических лиц в зарубежных странах и в России [1,2,3,4,5].

Исследования показали, что во Франции применяются очень высокие душевые доходы, что делает налоговую систему Франции жесткой по отношению к физическим лицам и семьям. Однако применение значительных вычетов из базы индивидуального подоходного налога приводит к снижению его вплоть до нуля для бедных слоев населения. С одной стороны Российская налоговая система могла бы перенять ставку по этому налогу у Франции, но только пониженную, поскольку в России больше половины населения не в состоянии платить до 56% НДФЛ. По нашему мнению, стандартную ставку налога стоит позаимствовать у США, где также существуют различные льготы для граждан, однако стандартная ставка налога не столь высока.

Налог на добавленную стоимость (НДС).

В Российской налоговой системе стандартная ставка НДС составляет 18%, а сниженная 10% и 0% [5]. Как видно на диаграмме (рисунок 2), размер данного налога значительно отличается в зарубежных странах.

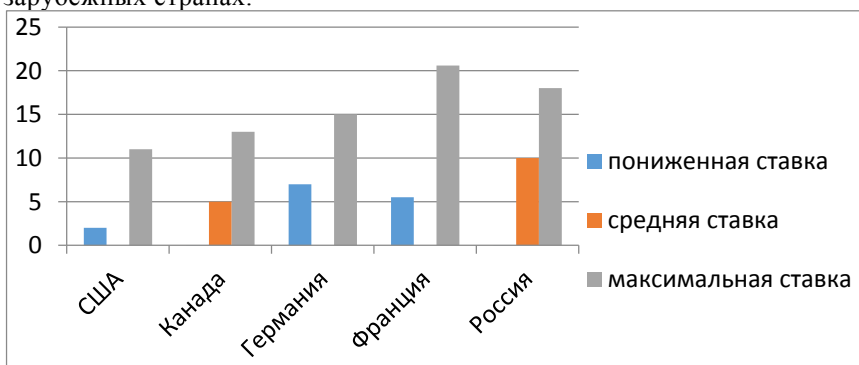


Рисунок 2. - Ставки НДС (в США налог с продаж) в зарубежных странах и в России [1,2,3,4,5].

Самая высокая стандартная ставка по НДС (в США налог с продаж) в налоговой системе Франции, самая низкая ставка по этому налогу у Канады, которая по нашему мнению является наиболее оптимальной. «Федеральный налог на товары услуги», существующий в Канаде, довольно сильно отличается от НДС в РФ, мы считаем, что в Российской налоговой системе ставку НДС следовало бы ввести аналогично ставке НДС в Канаде, которая равна 7 %, причем продовольствие, лекарства и транспортные услуги от этого налога освобождены. Также в Канаде взимаются провинциальные налоги с продаж, аналогичные тем, которые были введены у нас в 1999 году. Их ставки составляют от 6 % в Британской Колумбии до 12 % в провинции Ньюфаундленд. И только в провинции Альберта такого налога нет [2]. Несмотря на то, что во Франции пониженный налог на подобные товары (первой необходимости) 5,5% ,, мы рекомендуем снизить НДС не радикально (сразу в 2 раза), а снизить до 7%.

Налог на прибыль корпораций.

В России данная ставка называется налогом на прибыль организации, ставка по которой составляет 9, 10,15, 20% [5]. Данные, представленные на диаграмме (рисунок 3), показывают, что в РФ данная ставка по налогу сравнительно ниже, чем в зарубежных странах.

В США налог на прибыль корпораций (налог на прибыль организации) применяется эффективно, по сравнению с другими странами, поскольку в этой стране используется большое число различных льгот и исключений, что создает наиболее благоприятный климат для предпринимательства. В Канаде широко развит малый бизнес, поэтому и налог на корпорации достаточно высокий, хотя его удельный вес в бюджете всего 10%. Во Франции, как и в Германии, ставки по налогу очень высоки, что делает налоговые системы Франции и Германии жесткими по отношению к корпорациям.

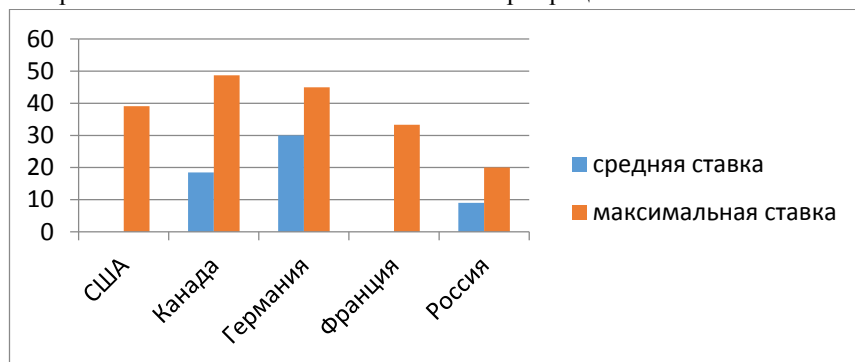


Рисунок 3.- Ставки налога на прибыль корпораций (налог на прибыль организации) в зарубежных странах и в России [1,2,3,4,5].

Система налогообложения в России имеет определенные недостатки, поскольку по отдельным налогам ставки высокие, а самих налогов слишком много. На расчет различных налогов и заполнение налоговых деклараций требуется в среднем 448 часов (или 56 рабочих дней). Как показывает опыт работы хозяйствующих субъектов РФ, налоговая нагрузка составляет около 50% коммерческой прибыли в год. При этом самое большое число налогов в Германии - 45 различных видов со сравнительно высокими налоговыми ставками, однако уровень жизни также высокий. По-нашему мнению, это все обеспечивается налаженной и эффективной работой налоговой системы, где налоги нацелены на более справедливое распределение доходов и соответствуют структурной политике государства.

В налоговой системе РФ выделяется слабый учет территориального аспекта, неразвитость фискальной функции, противоречивость многих налогов, также слабо выражены социальные функции, конкурентный потенциал очень низкий (о чем говорит острая проблема монополий в России).

Более короткий путь оптимизировать работу налоговой системы России возможно путем изучения налоговых систем стран (которые имеют схожие черты с налоговой системой РФ, но в тоже время более совершенны) и выделение из них наиболее эффективных элементов. При этом, безусловно, их следует корректировать с учетом специфики экономики РФ, также следует обратить внимание на особенности построения налоговых систем. Мы использовать некоторые элементы из налоговой системы в Канаде и США, поскольку там более благоприятный налоговый климат для предпринимательства, чем в других развитых странах из-за умеренных ставок налога на прибыль организаций, и наличие весомых льгот.

Во Франции и по сравнению налоговыми системами других стран является более жесткой по отношению к корпорациям и личным доходам граждан, поэтому мы не можем советовать французскую налоговую систему, потому что России необходимо развивать малый бизнес. Однако для эффективной налоговой системы целесообразно использовать опыт Германии. Но здесь мы также отметим, что в Германии также присуще высокие ставки на прибыль организаций, что негативно отразится на малом бизнесе.

В налоговой система РФ постоянно происходят изменения, что свидетельствует о нестабильности в период формирования. Если устраняются одни проблемы, то они же, как правило, порождают другие. Например, с переходом на упрощенную систему налогообложения (УСН), которая освобождает организации от уплаты налогов на прибыль, на имущество, взносов во внебюджетные фонды, в случае

необходимости трудоемко вернуться к общей системе. Кроме того, у населения вызывает значительные трудности процесс заполнения налоговых документов, что требует больших затрат времени, а налоговые консультанты (например, в Германии бераторы) как в развитых странах отсутствуют.

Отметим, что совокупная налоговая нагрузка на предприятия в России очень высокая. Итак, основными налогами, которые платят российские предприятия, являются налог на прибыль организации, налог на имущество организации, НДС, акцизы, земельный и транспортный налоги, взносы во внебюджетные фонды и многие другие. По нашему мнению, нельзя реформировать только один налог, для эффективности необходимо вносить изменения по нескольким налогам одновременно.

Налог на прибыль организации мы не рекомендуем снижать, поскольку это принесет значительные потери для местных бюджетов, в ведении которых находится взимание этих налогов. Рекомендуется снизить налоговые нагрузки граждан и организации на пенсионное обеспечение. С 1 января 2010 года единый социальный налог заменен страховыми взносами на обязательное пенсионное страхование, обязательное медицинское страхование и обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством [5]. По нашему мнению повышение ставок по указанным взносам в целом на 30,8% с 2011 года должно, по крайней мере, способствовать стабильной работы пенсионной системы и окончательной реформы медицинского страхования.

Список использованной литературы

1. Налоги в Германии. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.clever-invest.ru/nalogooblozhenie/nalogi-v-germanii.php>
2. Налоги в Канаде. [Электронный ресурс] // URL: <http://visasam.ru/emigration/canadausa/nalogi-v-kanade.html>
3. Налоги в США. [Электронный ресурс] // URL: <http://visasam.ru/emigration/canadausa/nalogi-v-usa.html>
4. Налоги во Франции. [Электронный ресурс] // URL: <http://frenchparis.ru/nalogi/>
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // Собрание законодательства РФ, N 31, 03.08.1998, ст. 3824

© Е.Ю. Колобова, 2018

УДК 361

Ю.С. Кондрахина

студентка 2 курса
экономического факультета

Российский государственный аграрный университет -
МСХА имени К.А. Тимирязева,
Калужский филиал г. Калуга, РФ
E-mail: condraxina2010@yandex.ru

С.В. Морозова

ст. преподаватель кафедры управления
сельскохозяйственным производством

Российский государственный аграрный университет -
МСХА имени К.А. Тимирязева,
Калужский филиал г. Калуга, РФ
E-mail: s.v.morozova.82@mail.ru

О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Статья посвящена мерам государственной поддержки молодых семей в Российской Федерации на примере опыта реализации на территории Калужской области федеральных и региональных программ. Авторы рассматривают ход реализации данных программ, выявляют проблемы и дают оценку их эффективности.

Ключевые слова

Федеральная подпрограмма, новое жилье, нормативная стоимость жилья, социальная выплата, расчетная (средняя) стоимость жилья, государство, семья, субсидия, бюджет, средства.

Правительство Российской Федерации запустило программу «Молодая семья» в 2011 году. Проект заключается в финансовой помощи молодым семьям, а также одиноким родителям. Эта программа помогает российским семьям с самой встречающейся финансовой проблемой, а именно, с обустройством и приобретением квартиры. Изначально данный проект был рассчитан на продолжительность в 4 года (2011-2015).

Программа «Молодая семья» 2011-2015 гг. позволила уже около 170 000 пар получить новое жилье, сэкономив миллионы рублей на ипотеке. Именно поэтому Госдума решила продлить проект в период 2016-2020 гг. 15.04.2014 был принят соответствующий законопроект [1].

При реализации данного проекта выявлены следующие проблемы: большое количество отказов при подаче заявок на участие в программе; предшествующая версия подпрограммы допускала использование

свидетельства на разных стадиях выплаты ипотечного кредита, сейчас такой возможности нет; на полученный субсидированный капитал нельзя покупать жилье на вторичном рынке.

Рассмотрим реализацию данного проекта на территории Калужской области. Молодая семья, обратившаяся за помощью по вышеназванной программе, должна соответствовать следующим требованиям: состоять в списках очередников на жилье; быть в возрасте до 35 лет; находиться в браке не менее 3 лет; иметь 1 или больше ребенка; проживать на территории Калужской области [4].

Областной и федеральный бюджет выделяет субсидии в следующих размерах от нормативной стоимости жилья, которое приобретается. Семья, состоящая из двух человек, может получить помощь около 600 000 рублей, в семью из трех человек субсидируют по максимуму, около 800 тыс. рублей. Семья из четырех человек может рассчитывать на 1 млн. руб. в виде субсидии [2].

Пакет для вступления в проект «Молодой семье — доступное жилье» включает следующие документы: заявление от соискателя; паспорт заявителя и свидетельства о рождении детей (при их наличии); справки, подтверждающие платежеспособность соискателей; выписку из домовой книги; документы о строительстве жилой недвижимости или о наличии банковского кредита (ипотеки); справки, подтверждающие информацию о месте проживания соискателей. После предоставления всех вышеперечисленных документов, дождавшись своей очереди, семья получает сертификат.

Также следует отметить, что размер общей площади жилого помещения, с учетом которой определяется размер социальной выплаты, составляет:

- для семьи численностью 2 человека (молодые супруги или 1 молодой родитель и ребенок) - 42 кв. метра;

- для семьи численностью 3 и более человек, включающей помимо молодых супругов, 1 и более детей (либо семьи, состоящей из 1 молодого родителя и 2 и более детей) - по 18 кв. метров на 1 человека.

Расчетная (средняя) стоимость жилья, используемая при расчете размера социальной выплаты, определяется по формуле:

$$\text{СтЖ} = \text{Н} \times \text{РЖ},$$

где:

СтЖ - расчетная (средняя) стоимость жилья, используемая при расчете размера социальной выплаты;

Н - норматив стоимости 1 кв. м общей площади жилья по муниципальному образованию;

РЖ - размер общей площади жилого помещения [8].

На реализацию данной программы от Калужской области в 2016 году была направлена заявка на получение средств федеральной целевой

программы «Жилище» на 2015-2020 годы на сумму 43,1 млн. рублей, в областном бюджете запланированы средства в объеме 80,00 млн. рублей, в местных бюджетах – 20,96 млн. рублей [5].

За время реализации подпрограммы улучшили свои жилищные условия 1 148 молодых семей на общую сумму 853 млн. рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета – 191 млн. рублей, за счет средств областного бюджета – 586 млн. рублей, местного бюджета – 76 млн. рублей.

Встречаются случаи мошенничества:

1. Фиктивный брак;
2. Регистрация в просторной квартире большого количества родственников;
3. Фиктивный развод;
4. Предъявление фиктивных документов о размерах дохода;
5. Отказ от имеющейся квартиры одного из супругов.

Если вышеперечисленные способы раскроются, то молодая семья лишится возможности участия в программе на пятилетний срок [2].

Все действия с жилищными субсидиями, выходящие за рамки программы, преследуются по закону. Подобное деяние квалифицируется как мошенничество, согласно ст. 159 УК РФ. В соответствии с указанным законом, определяется и наказание этого преступления. Здесь все зависит от того, на какую сумму был причинен ущерб. Если размер незначительный, то преступник может отделаться штрафом в размере от 120 до 500 тыс. рублей.

При более крупном размере ущерба может быть предусмотрено иное наказание в виде лишения свободы сроком от 2 до 10 лет. В особо сложных случаях законодательством предусмотрено комбинированное наказание в виде лишения свободы и штрафа одновременно.

В связи с объявлением конкурсного отбора субъектов Российской Федерации для участия в 2016 году в реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2015-2020 годы, в Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации была направлена заявка об участии Калужской области в реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2015-2020 годы на сумму федеральных средств в объеме 43,1 млн. рублей, в областном бюджете запланированы средства в объеме 80,00 млн. рублей, в местных бюджетах- 20,96 млн. рублей.

Калужская область признана победителем отбора с финансированием за счет средств федерального бюджета в объеме 42 935,10 тыс. рублей (справочно: в 2015 году – 40 745,557 тыс. рублей) [9].

С учетом средств областного и местного бюджетов это позволит выдать свидетельства о праве на получение социальных выплат 151

молодой семье, в связи с увеличением размера социальной выплаты (справочно: в 2015 году – 156 молодых семей).

Кроме того, молодые семьи могут претендовать на дополнительную социальную выплату в рамках Постановления Правительства Калужской области от 11.03.2014 № 159 «Об утверждении положения о порядке и условиях предоставления дополнительных социальных выплат для возмещения части процентной ставки по кредитам или займам на приобретение жилья или строительство индивидуального жилого дома, в том числе по ипотечным жилищным кредитам, в рамках государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения Калужской области», от 11.03.2014 № 157 «Об утверждении положения о порядке и условиях предоставления дополнительных социальных выплат при рождении (усыновлении) одного ребенка на цели погашения части кредита или займа, предоставленного на приобретение или строительство жилья, в том числе ипотечного жилищного кредита, либо компенсации затраченных молодой семьей собственных средств на приобретение жилья или строительство индивидуального жилья в рамках государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения Калужской области».

Проект «Молодая семья» не идеален, так как имеет много недостатков, но данный проект помогает молодым семьям получить субсидию от государства на помощь в оплате части квартиры. Данные мероприятия необходимы, так как молодому населению невероятно сложно приобрести самостоятельно собственное жилье.

Список использованной литературы:

1. Отчет о ходе реализации и оценке эффективности подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» государственной программы Калужской области «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения Калужской области» в 2015 году

2. Подпрограмма "Обеспечение жильем молодых семей" федеральной целевой программы "Жилище", действующая с 2011 года <http://molodaja-semja.ru/programma/usloviya-uchastiya/>

3. Интернет ресурс: http://www.msknov.ru/important/Kriminal_i_pravo/Programma_Molodaya_semya_ili_kak_poluchit_kvartiru_molodym_semya_m/

4. Интернет ресурс: <http://www.programma-molodaya-semya.ru/kaluga.html>

5. Интернет ресурс: <http://admoblkaluga.ru/sub/stroy/lev1part2/young.php>

6. Интернет ресурс: <http://o-nedvizhke.ru/kvartira/obshhie-voprosy/federalnaya-programma-molodaya-semya-usloviya-i-dokumenty-dlya-uchastiya.html>

7. Интернет ресурс:
<http://ladyinlife.ru/psihologiya/semya/programma-molodaya-semya.html>

8. http://www.ohome.ru/podprogramma_obespechenie_zhilem_molodyh_semej/podderzhka_molodyh_semej_v_forme_socialnyh_vyplat/raschetnaja_stoimost_zhilja_pri_raschete_razmera_socialnoj_vyplaty_po_programme_molodaja_semja/

9. Протокол №1 от 18.01.2016 Заседания Комиссии по проведению отбора субъектов РФ для участия в реализации подпрограммы «Жилище» на 2015-2020гг.

10. Уголовный кодекс РФ.

© Ю.С. Кондрахина, С.В. Морозова 2018

УДК 93

С.Г. Коннова,

магистрант

БГПУ им. М. Акмуллы, г. Уфа

ВОПРОСЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В ПЕРИОД НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Развитие производства и оживление экономики в стране, в значительной степени зависели от целенаправленной кредитной политики советского правительства. В 1921 г. произошел финансовый кризис, который привел к ликвидации большинства существовавших на тот год кредитных товариществ и союзов. Таким образом, остро встал вопрос возрождения массового кредитования в стране. Обширное использование кредитования должно привести к развитию хозяйственных процессов в советской России. Стоит отметить, что на тот период времени основной формой краткосрочного кредита являлся коммерческий, или вексельный, кредит. Данная кредитная позиция помогала нормализации хозяйственной деятельности организаций.

В 1922 г. одиннадцатым съездом партии разрабатываются основные положения кредитования производства и торговли, что сыграло существенную роль в подъеме экономики страны [2, с. 42]. Размеры кредитования были достаточно разными. Государственный банк СССР выдавал «банковский кредит», который переводился на спецсчета под

товарно-вексельное обеспечение. Например, «Центрально-рабочий кредит» кредитовал первичные кооперативы. Кредит достигал пяти тысяч рублей с возвратом до сорока дней. При этом наличными выдавалось всего лишь тридцать процентов, остальное под векселя. Данный вид кредитования подтолкнул к повышению количества членов кредитных кооперативов.

В середине 1920-х гг. наблюдается расширение деятельности кредитной сельхозкооперации, которая выдвигает предложение о выдаче физлицам кредитов на постройку мельниц, заводов производящих масло, сыр и др. При этом большая часть сельчан нуждалась в долгосрочных кредитных выплатах. Но главные советские кредиторы (Государственный, Сельскохозяйственный и Кооперативный банки) не имели достаточной денежной массы для выделения кредитов на долгосрочной основе. Из-за высоких процентов они не могли в полной мере удовлетворять производственные нужды сельхозкооперативов. Получалось, что кредит для поддержки сельхозкооперации был не эффективен. Сельскохозяйственному кооперативному движению необходим был долгосрочный кредит с низкими процентными ставками.

Выход был найден. Посредством многочисленного переоформления кредита его превращали в долгосрочные. При этом довольно часто сельхозкооперативы тратили кредиты не на торговый оборот, а на постройку производственных предприятий.

Особенностью кооперативного движения первой половины 1920-х гг. было то, что в кооперативы вступали по большому числу своем бедняки. Уже в середине 20-х гг. XX в. в сельхозкооперативы широко вовлекались середняки и зажиточные крестьяне, что привело к экономическому укреплению более сильных крестьянских дворов.

В 1921 г. госкредит составлял около восьмидесяти пяти процентов всех средств частных капиталов. Во второй половине 1920-х гг. уже только двадцать процентов. При этом в 1927 г. правительство запретило кооперативам участвовать в обществах взаимного кредита, которые являлись опорой частного капиталистического сектора [5, с. 198].

Препятствием развитию сельхозкооперации служили высокий уравнительный сбор, патентный сектор и налог, в частности подходящий. В результате, советское правительство сельхозпроизводителям стало давать различные льготы. А именно, освобождало их от промыслового налога (с условием, что проживали в деревне и не нанимали на работу); в случае использования труда всего лишь одного наемника им давался патент I разряда, что предоставляло возможность освобождения от уравнительных сборов; так же позволялось содержать 2-х учеников без дополнительного обложения налогами. Каждый 2 ученика сверх того равнялись одному наемному работнику, что давало возможность молодым людям получить

профессию. При этом от подоходного налога освобождались те, кто платил единый сельскохозяйственный налог [1, с. 2].

Отметим, что эти льготы были актуальны, потому что сельское хозяйство не оправилось еще от Гражданской войны. Как отмечается в статистических источниках количество населения, хозяйств и скотины сокращалось катастрофически.

Получается, что первоисточником оборотного капитала служили всего лишь краткосрочные кредиты. Для советской экономики этого времени было характерно преобладание торгово-посреднической деятельности над функциями кредитования. Социальная ориентация мелкого сельхозкредита прослеживалась на основе введенного в целях оказания помощи бедняцким хозяйствам на приоритетно выгодных условиях выплат долгов. Внутри кооперативного движения создавались свои финансовые ресурсы для поддержки бедноты.

В апреле 1929 г. выходит «Положение о фондах кооперирования и коллективизации деревенской бедноты», где декларировалась модель помощи бедняцким хозяйствам. В частности, все сельскохозяйственные учреждения системы кредита и кооперативного движения обязаны были перечислять в спецфонды не менее пятнадцати процентов своей прибыли. При этом значительный объем этих фондовых средств направлялся на уплату паевых взносов, а так же бедному контингенту села, которые вступали в колхозы [4, с. 84].

Советское правительство выбрало тактику включения в систему сельхозкредита как можно большего количества деревенских бедняков и батраков. При этом, невзирая на все, что делало правительство, сельская беднота не стремилась входить в «товарищества». К тому же охват кооперативным движением в данной подгруппе был не велик, если подсчет вести от общего числа деревенской бедноты.

По-видимому причиной такому положению дел стало то, что бедняцкие хозяйственные группы, обрабатывали маленькую посевную площадь и при этом не использовали специальную технику. Деревенская беднота не только не могла гармонично войти в советское кооперативное движение, но и являлась в отношении него отрицательно настроенным.

На этом фоне в 1927 г. в СССР начали складываться сельскохозяйственные кредитные союзы. Сельхозбанк делегировал свои функции союзам. При этом новые кредитные союзы переходили на уставы, подменяя тем самым 2-е звено госсистемы сельскохозяйственного кредита. Кредитная кооперация помогала так же и индивидуальным крестьянским хозяйствам. Своими кредитами она способствовала росту сельских производительных сил и предохраняла от роста ростовщичества.

Историографический материал свидетельствует о положительной оценке советскими историками развития сельскохозяйственной

кооперации периода новой экономической политики. Отметим, что система кооперативного кредита подталкивала к развитию наиболее широко представленных в нем групп сельских жителей. В период новой экономической политики положение данных слоев поправилось благодаря тому, что советским правительством на возрождение и развитие сельскохозяйственной сферы выделялись колоссальные деньги, что осуществлялось посредством системы мелкого сельхозкредита. Все это способствовало возрождению преимущественно трудового крестьянства [3, с. 290].

Итак, отметим, что общая государственная кредитная политика, проводимая в период НЭПа, помогла в процессе стабилизации материального положения бедняцких хозяйств в деревне. В это время посевные площади в стране почти достигли довоенного уровня. Это произошло благодаря своевременному и грамотному исполнению решений декрета 1922 г., о расторжении всех кабальных сделок и безвозмездном возврате крестьянам имущества, купленного у них по цене ниже пятидесяти процентов, установленной правительством, стоимости. Скупавшие имущество за бесценок привлекались к уголовной ответственности как ростовщики. В конце 20-х гг. XX в. кредитная политика продолжала развиваться на платформе повышения уровня хозяйственного планирования в связке с планированием денежного обращения и финансовой сферы, что обеспечивало хороший рост экономики.

Список использованной литературы:

1. Байгузов, А. Льготы сельским кустарям и ремесленникам [Текст] / А. Байгузов // Смычка. – 1925. – 4 августа. – С.2.
2. Кузнецов, В., Соловьева, А. Товарная биржа периода НЭПа [Текст] / В. Кузнецов, А. Соловьева // Экономика и жизнь. – 1990. – № 23. – С.42.
3. Ленин, В.И. Полное собрание сочинений. Изд. пятое. Т.45. [Текст] / В.И. Ленин. – Москва: Изд-во политической литературы, 1970. – 730 с.: ил.
4. Рыков, А.И. Избранные произведения [Текст] / А.И. Рыков. – Москва: Экономика, 1990. – 495 с.
5. Частный капитал в народном хозяйстве СССР. Материалы комиссии ВСНХ [Текст]. – М.-Л.: Акционерное общество «Промиздат», 1927. – 576 с.

УДК 332

Коновалова И.А.

к.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической
деятельности

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, РФ

E-mail: konovalova.iris@yandex.ru

М.А. Бондарь

Студентка 1 курса, направление 43.03.01 Сервис в сфере услуг
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, РФ

E-mail: bondar.mary99@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация

Обосновывается актуальность развития агротуризма на территории Ставропольского края, богатым растительным и животным миром, уникальным сочетанием природно-лечебных факторов и сельским укладом жизни.

Целевая значимость работы заключается в рассмотрении следующих тезисов :

1. Агротуризм в странах Европы и в России.
2. Состояние и перспективы развития сельского туризма, как драйвера экономического развития неурбанизированных территорий Ставропольского края.
3. Потенциал устойчивого развития сельского туризма на Ставрополье.
4. Пути привлечения туристов в сельскую местность.

Методы исследования – статистический, аналитический, эмпирический.

В заключении, вынесены предложения по созданию условий благоприятного развития агротуризма на территории Ставропольского края.

Ключевые слова

Агротуризм, сельский бизнес, перспективы, ставропольский край, социально-экономическое развитие.

Агротуризм – это возможность использовать потенциал такой важной отрасли мирового хозяйства как туризм, в интересах малого и среднего агробизнеса, социального развития села.

В практике европейских стран под понятием агротуризма выделяют, как правило, три направления : экологический, волонтерский (участие в подсобных работах на территории сельской местности) и биоагротуризм (производство экологически чистых биопродуктов). За границей агротуризм давно воспринимается, как полноценная доходная отрасль сельского бизнеса. Наибольших успехов в этой деятельности добились предприниматели из стран Прибалтики.

Согласно статистике Европейской федерации сельского туризма среднее число мест, предназначенных для долгосрочного пребывания туристов, в 27 странах мира превышает 100 000.[1]

По оценкам Всемирной туристской организации, сельский туризм (агротуризм), входит в пятерку основных стратегических направлений развития туризма в мире до 2020 года.[2]А в группе передовых стран Западной Европы, таких как Франция, Великобритания, Голландия, Ирландия, Германия, Испания, развитие агротуризма входит в программу комплексного социально-экономического развития села.

На сегодняшний день сельский туризм является основным методом преобразования сельских территорий, создания большого количества рабочих мест для жителей, близлежащих населенных пунктов, сохранения и обогащения национального богатства страны, а также развития инфраструктуры села. Развитая сфера агротуризма может рассматриваться, как одно из направлений антикризисной политики государства. Так сельский туризм имеет перспективы стать саморегулирующейся социально-экономической системой.

Агротуризм, как сфера услуг, успешно продвигается многими российскими регионами: Алтаем, Белгородской областью, Ярославской областью, Архангельской областью, Оренбургской областью, Республикой Чувашия, Краснодарским краем.

Проведенный мониторинг развития сельского туризма в субъектах Российской Федерации в 2016 году показал, что наиболее динамично развиваются следующие виды туризма:гастрономический, культурно-познавательный, спортивно-охотничий, лечебно-оздоровительный, событийный, паломнический.[3]

Ставропольский край имеет огромные возможности развития сельских территорий на основе предпринимательского потенциала крестьянских фермерских хозяйств.Согласно перечню объектов агро- и экотуризма Ставрополя официально зарегистрированных наименовании 49.[4]Однако существуют потенциально перспективные предприятия , такие как КФХ « Пономарёво» и КФХ « Поповские пруды». Оба проекта интересны тем, что охватывают сразу несколько направлений развития.

Так КФХ «Пономарёво» помимо специализации по выращиванию экологически чистых овощей и бахчевых культур, является объектом экотуризма и потенциальной площадкой для организации«ярмарки

выходного дня», культурно-массовых мероприятий различных направленностей, фермерских рынков и эко-базаров, на которые местные экофермеры могут привозить свою продукцию.

КФХ «Поповские пруды» включает в себя сразу несколько предприятий, связанных с организацией досуга, отдыха и спортивной деятельности. Однако наиболее перспективен инвестиционный проект «Водно-рекреационная зона «Сказочный порт в Долине замков». «Сказочный порт в долине замков» — первый на Северном Кавказе тематический парк развлечений площадью 24 гектара. На территории комплекса расположатся копии всемирноизвестных архитектурных шедевров, площадки для проведения театрализованных представлений и музыкальных шоу, тематические рестораны и кафе, зоны отдыха, корабли с парусами, лодочная станция, замок в готическом стиле, детские площадки.[5]

Для реализации имеющихся возможностей в сегменте сельского туризма на территории Ставропольского края, следует создать необходимые условия, включающие в себя:

1. Популяризацию экотуризма и экофермерства на территории Ставропольского края.

2. Обеспечение господдержки малых форм хозяйствования (в том числе: льготное кредитование, удлинение сроков кредитования таких инвестпроектов, повышение их доступности для малого бизнеса) при вложениях в туристическую инфраструктуру для развития агротуризма. Целевое финансирование, направленное на эти цели.

3. Брендинг турпродукта (в контексте современности, но через призму истории) для формирования конкурентоспособного образа Ставрополя как территории, исключительно привлекательной для внутреннего и въездного сельского туризма.

4. Обеспечить доверие потребителей к качеству производимых эко-продуктов:

4.1. Сконцентрировать максимальное количество экофермеров на одной территории, открытой для посещения любыми заинтересованными лицами, туристами, волонтерами;

4.2. учредить саморегулируемую организацию производителей эко-продуктов, которая возьмет на себя функции контроля качества эко-продуктов и гарантии соответствия стандартам перед потребителями.

5. Стимулирование развития туристской инфраструктуры в муниципальных образованиях посредством применения ГЧП (государственно-частного партнерства).

6. Стимулирование развития малого бизнеса для оказания сопутствующих туризму сервисных услуг

7. Изучение лучших практик по созданию и развитию агротуристических кластеров в России и за рубежом и их внедрение в крае.

Список использованной литературы:

1. Александрова А. Ю. Статистика международного туризма: современное состояние, проблемы и перспективы развития // Инициативы XXI века. 2013. №2. С. 29—30.

2. Туризм/ электронный ресурс/<http://you2way.ru/tourizm/92-selskij-turizm?showall=1&limitstart=>

3. Концепция федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2016 годы)"/ электронный ресурс/<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:dcabEfvl5wJ:www.ifk-hm.ru/download/concepcia.doc+&cd=1&hl=ru&ct=clnk>

4. «Ресурсный потенциал агро- и экотуризма Ставрополья»; выпуск подготовленный специалистами информационно-аналитического отдела ГКУ «Ставропольский СИКЦ». 2017.С.1—16.

5. «Сказочный порт в Долине замков»/ электронный ресурс/<http://skazka-port.ru/>

©Коновалова И.А.; М.А.Бондарь, 2018

УДК 657.6

Н.А. Кононенко

Факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и
управления «НИНХ»

г. Новосибирск, РФ

E-mail: natali.nata.kononenko@mail.ru

АУДИТ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

В статье представлена информация об аудите движения материалов, рассмотрен порядок проведения анализа и оценки системы внутреннего контроля в части движения материалов.

Ключевые слова

Аудит, материальные ценности, система внутреннего контроля.

Для осуществления непрерывного процесса производства хозяйствующий субъект должен иметь постоянно в необходимых размерах запасы материальных ценностей.

Рациональное управление материальными ценностями, как правило, возможно при наличии действенного механизма, составляющего комплекс процедур аудита.

С увеличением объёмов производства вопросы правильного формирования и использования материалов, а также обеспечения их безусловной сохранности представляют особую актуальность, поэтому аудит движения материалов имеет весьма важное значение.

Аудитор в ходе проверки обязан получить достаточную убеждённость в том, что система бухгалтерского учёта достоверно отражает хозяйственную деятельность проверяемой организации, что должно быть подкреплено результатами изучения особенностей системы внутреннего контроля.

Система внутреннего контроля – это совокупность организационных структур, политик, процедур и действий сотрудников хозяйствующего субъекта, направленных на минимизацию рисков и обеспечение достижения её целей [4, с. 67-68].

Порядок анализа и оценки системы внутреннего контроля аудируемого лица регламентирован Международным стандартом аудита 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и её окружения».

В соответствии с данным стандартом аудитор должен провести анализ и оценку системы внутреннего контроля по следующим пяти направлениям:

- 1) контрольная среда;
- 2) процесс оценки рисков в организации;
- 3) информационная система, связанная с финансовой отчетностью, в том числе соответствующие бизнес-процессы, и информационное взаимодействие;
- 4) контрольные действия, значимые для проводимого аудита;
- 5) мониторинг средств контроля [2].

При анализе и оценки системы внутреннего контроля аудитор должен получить понимание контрольной среды.

Под контрольной средой понимается осведомленность и практические действия руководства экономического субъекта, направленные на установление и поддержание системы внутреннего контроля.

К элементам контрольной среды в отношении операций с материальными ценностями, которые могут оказаться значимыми при получении её понимания, относятся:

- информирование о принципе честности и этических ценностях;
- приверженность компетентности;

- организационная структура аудируемого лица и распределение ответственности и полномочий в части операций с материальными ценностями;

- кадровая политика [3, с. 86].

Процесс оценки рисков в организации формирует основу для определения руководством рисков, требующих управления.

При оценке рисков в хозяйствующем субъекте в части движения материальных ценностей аудитор должен получить понимание того, осуществляются ли в организации следующие процессы: выявление бизнес-рисков; оценка значительности рисков; оценка вероятности возникновения рисков; принятие решений о мерах по снижению таких рисков [3, с. 88].

Аудитором также должно быть получено понимание функционирования информационной системы, связанной с подготовкой финансовой отчётности. Он должен понять, кем регистрируются операции по движению материалов, каким образом происходит обработка, обращение первичной документации по движению материалов, а также формирование сводной информации финансовой отчётности.

Изучение и анализ информационной системы предполагает рассмотрение следующих её составляющих: учётная политика хозяйствующего субъекта; основные принципы ведения бухгалтерского учёта материальных ценностей; действующая организационная структура; порядок распределения ответственности и полномочий; какой принят порядок подготовки отчётности и какие существуют критические области учёта, где риск возникновения ошибок достаточно высок [2].

Аудитор должен получить понимание контрольных действий, то есть процедур, которые приняты руководством для того, чтобы функционирование системы внутреннего контроля поддерживалось на достаточном эффективном уровне. Как правило, к процедурам контроля относятся:

- подотчётность одних работников к другим;
- внутренние проверки и сверки данных по вопросам финансово-хозяйственной деятельности организации;
- проверка аналитических счетов и арифметической точности бухгалтерских записей, связанных с движением материалов;
- проверка порядка проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей организации и другие контрольные действия.

Что касается мониторинга средств контроля, то аудитор должен понять какие приняты хозяйствующим субъектом надзорные мероприятия, чтобы следить за функционированием системы внутреннего контроля в отношении операций с материальными ценностями. [2].

Вся работа, которая выполняется аудитором в процессе анализа и оценки

системы внутреннего контроля, а также соответствующие выводы и рекомендации должны найти отражение в рабочих документах аудитора.

Таким образом, анализ и оценка системы внутреннего контроля в отношении операций с материалами проводятся в отношении оценки и изучения целесообразности их приобретения, оценки складского учёта, определения круга лиц, осуществляющих операции с материалами и другое.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об аудиторской деятельности».

2. Международный стандарт аудита 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н).

3. Парушина Н.В. Аудит: основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок: учебное пособие / Н.В. Парушина, Е.А. Кыштымова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. С. 560.

4. Федоренко И.В. Аудит: учебник / И.В. Федоренко, Г.И. Золотарева. – М.: ИНФРА-М, 2016. С. 272.

© Н.А. Кононенко, 2018

УДК 332.1

С.А. Костина

магистрант 2 курса НИУ «БелГУ»

г. Белгород

KostinaSvetlana2012@yandex.ru

Научный руководитель: **Е.Н. Парфёнова**

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

НИУ «БелГУ»

г. Белгород

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

В данной статье даётся определение социальной политики, региональной социальной политики, государственно-частного партнёрства,

обоснована возможность взаимодействия государства и частных партнёров для решения социальных задач.

Ключевые слова:

Региональная социальная политика, социальные услуги, государство, государственно-частное партнёрство.

Социальная политика формируется и реализуется в процессе деятельности субъекта в лице государственных структур, общественных организаций, органов местного самоуправления, а также производственных и других коллективов. Она направлена на достижение социальных целей и результатов, связанных с улучшением материального и социального благосостояния, повышением качества жизни населения и общественно-политической стабильности, предотвращением возможного возникновения очагов социальной напряженности [1].

Так, по мнению А. Хилл, социальная политика - это система мер, осуществляемых такими субъектами, как государство, общественные организации, местное самоуправление и предприятия по широкому кругу вопросов, связанных с общественным благополучием. В социальную политику включается также сам процесс принятия решений. Эти меры, процесс их разработки и осуществления необходимо рассматривать как политическую деятельность, оказывающую влияние на благополучие граждан [2].

Понятия «социальная политика в регионе» и «региональная социальная политика» не являются синонимами. Так, региональная социальная политика представляет собой комплекс мер федеральных органов, направленных на социальное развитие регионов. Такая политика формируется Центром. Но уже на стадии определения концепции, она должна представлять собой двухсторонний процесс взаимодействия федеральных и региональных структур органов власти. Социальная политика в регионе вырабатывается органами власти региона при участии местного самоуправления с учетом федеральной концепции по формированию региональной социальной политики. На практике же, региональная социальная политика оказалась направленной на выработку стратегии социального развития на макроуровне, формирование единого социального пространства, а социальная политика в регионе – на практическую реализацию комплекса мер по развитию социальной сферы в регионе [3].

Возрастающая потребность населения в социальных услугах обеспечивающихся государством (образование, транспорт, здравоохранение, коммунальное хозяйство и др.), обусловила рост обязательства государства перед населением по качественному предоставлению этих услуг. Данный факт обуславливает предпосылку возникновения государственно-частного партнерства (ГЧП).

Государственно-частное партнёрство - это способ привлечения бизнеса для решения социальных задач на условиях единства целей, задач и паритетности ответственности за конечный результат [4].

Например, государственно-частное партнёрство в сфере здравоохранения – это координированное объединение ресурсных возможностей и управленческих решений систем государственного и частного здравоохранения, направленных на улучшение состояния здоровья населения на основе повышения доступности и качества медицинской помощи.

Подобное партнёрство, на наш взгляд, способно решить ряд актуальных вопросов:

1) Разграничить между частными медицинскими организациями и государственными учреждениями здравоохранения виды и объёмы медицинской помощи, предоставляемые населению соответственно на платной и бесплатной основе;

2) Успешно противостоять коррупции за счёт выведения «теневых трансфертов», возникающих между пациентом и медицинскими работниками, на уровень цивилизованных договорных отношений;

3) Упредить стихийное развитие рынка платных медицинских услуг [5].

Таким образом, социальная политика в регионе должна осуществляться совместными усилиями и возможностями как региональных и местных структур, так и частных партнёров. Объектами повышенного внимания социальной политики на ближайший период должны стать уровень жизни и здоровья всех слоев населения, образовательный потенциал, профессиональная структура, социальная мобильность населения, семья, жилище, культурная сфера, социальная защита и помощь. Научное обоснованное обеспечение функционирования взаимосвязей федерального, регионального, местного уровней совместно с частным партнёрством при реализации социальной политики, учет финансовых возможностей и состояния дел в социальной сфере регионов, обеспечение правовой и нормативной базы для проведения социальных преобразований, позволит решить острые социальные проблемы.

Список литературы:

1. Половнева Л.С. Формирование и реализация социальной политики в Белгородской области / Л.С. Половнева //Научные ведомости. Серия история. Политология. Экономика. Информатика. — 2013. —№8 (151). Выпуск 26. — С. 168-173
2. Hill, M. Understanding Social Policy / M. Hill. -L. : Blackwell Publ., 2000. - 246 p.
3. Бакалдина, Е.С. Основы социальной политики: учебно-методич. пособие/ Е.С. Бакалдина. — Орел: Издательство Орловского филиала РАНХиГС, 2015. – 60 с.

4. Головнин А.Н. Государственно - частное партнёрство и социальная ответственность / А.Н. Головнин, М.А. Петрова// Профессиональное образование в России и за рубежом. — 2010. — №1 (2).— С. 18-26

5. Тхориков Б.А. Перспективы развития частного - государственного партнёрства в сфере здравоохранения на региональном уровне / Б.А. Тхориков, А.П. Семененко // Научные ведомости. Серия философия. Социология. Право. — 2010. — №8 (79) Выпуск 12. — С. 68-72

© С.А. Костина, Е.Н. Парфёнова, 2018

УДК [658.8.012.12]:339.138

Т. В. Котова

канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента и бизнес-технологий
Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Кемерово, РФ
e-mail: t_kotova@inbox.ru

В. Ю. Масаев

канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента и бизнес-технологий
Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Кемерово, РФ
e-mail: masaev-62@mail.ru

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕМОМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НАПИТКОВ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ ТОНИЗИРУЮЩИХ

Аннотация

Напитки безалкогольные тонизирующие (НБТ) приобретают все большую популярность, что подтверждается результатами маркетинговых исследований аналитических компаний. Для дальнейшего исследования региональных особенностей рынка актуальным является прогноз объема розничной торговли НБТ.

Целью данного исследования является прогнозирование объема розничной торговли НБТ и дохода от реализации методом регрессионного анализа.

Выявлено равномерное увеличение объема розничной продажи. Лидирующую позицию занимают США. В России – устойчивая динамика потребления НБТ.

Ключевые слова

Напитки безалкогольные тонизирующие, объем розничной торговли, общий доход, прогноз

Недавно появившиеся на рынке напитки НБТ, уже успели завоевать популярность среди определенной аудитории потребителей. Тонизирующие напитки считаются современными и модными напитками среди молодежи.

Используя результаты статистического отчета, предоставленного международной аналитической компанией Euromonitor International в период с 2010-2016 гг., даны перспективы развития рынка НБТ на 2017-2020 гг. на примере лидеров мирового производства: США, Великобритании, Германии, Китая, а также России, Казахстана и Белоруссии.

Для рассматриваемых стран построены временные ряды объема розничной торговли на четыре года. Качество моделей оценивалось с помощью средней ошибки аппроксимации и доли объясненной дисперсии уровней ряда [1]. Используя полученные функциональные зависимости, рассчитаны прогнозные значения объема розничной торговли НБТ на четыре года (таблица 1).

Таблица 1. Прогноз объема розничной торговли напитков безалкогольных тонизирующих, 2017-2020 гг., млн дал

Страна	2017	2018	2019	2020
Китай	124,70	133,02	141,33	149,65
Казахстан	0,67	0,73	0,78	0,83
Белоруссия	0,26	0,28	0,30	0,33
Россия	13,41	14,42	15,43	16,45
США	795,97	900,68	1022,20	1160,40
Германия	39,34	41,60	43,86	46,12
Великобритания	62,83	66,44	70,05	73,66
Украина	4,32	4,69	5,05	5,42

Из результатов, представленных в таблице, следует, что лидирующую позицию в объемах продаж занимают Соединенные Штаты. Предполагается увеличение объема продаж в период с 2017 г. по 2018 г. в 1,1 раза, что составит 900,68 млн дал в 2018 г. В 2020 г. объем розничной торговли увеличится в сравнении с предыдущими годами и составит 1160,40 млн дал. Китай продаст НБТ 149,65 млн дал в 2020 г., в 1,2 раза выше по сравнению с 2017 г. В Казахстане, Германии также прогнозируется увеличение объема продаж в 1,2 раза, в Великобритании, России и Белоруссии – в 1,3 раза. В 2020 г. Россия будет продавать 1,5 % НБТ от суммарного объема продажи в рассматриваемых странах.

Анализируя данные, рассматриваемые страны можно разделить на три кластера: первый – США; второй – Китай, Великобритания, Германия и Россия; третий – Казахстан, Белоруссия и Украина.

Используя построенные зависимости, рассчитаны прогнозные значения общего дохода от реализации НБТ на 4 года (таблица 2).

Таблица 2. Прогноз общего дохода от реализации напитков безалкогольных тонизирующих, 2017-2020 гг., млн US \$

Страна	2017	2018	2019	2020
Китай	3150,1	3547,8	3945,6	4343,3
Казахстан	56,6	64,5	73,5	83,5
Белоруссия	18,6	21,6	24,9	28,4
Россия	968,2	1066,3	1164,4	1262,5
Украина	250,0	268,4	286,9	305,4
США	19690	20643	21596	22549
Германия	2128,4	2245	2361	2477,3
Великобритания	2571,1	2761,6	2952,2	3142,7

Из результатов прогноза в США в период с 2017 г. по 2020 г. общий доход от реализации НБТ увеличится с 19690,0 млн US \$ до 22549,0 млн US \$ (в 1,2 раза). Во втором кластере наблюдается стабильное увеличение в 1,3 раза, за исключением Великобритании, где отмечается незначительное увеличение – на 2,8 млн US \$. В России в 2020 г. общий доход от реализации НБТ увеличится на 23 %. При этом, вероятно, производители повышают степень удовлетворения растущих потребностей покупателей за счет совершенствования свойств товаров, включения в ассортиментный перечень новых моделей НБТ.

В данном исследовании определены прогнозные значения объема потребления НБТ на душу населения на 4 года (таблица 3).

Согласно результатам приведенного прогноза, лидирующая позиция остается за жителями США. Самый низкий уровень потребления предполагается для Казахстана (0,2 л на 1 человека в 2020 г.; 0,3 л на одного человека в год – в период с 2018-2019 гг.) [2].

Таблица 3. Прогноз объема потребления напитков безалкогольных тонизирующих, 2017-2020 гг., л в год на 1 человека

Страна	2017	2018	2019	2020
Китай	1,0	1,2	1,3	1,4
Казахстан	0,4	0,3	0,3	0,2
Белоруссия	0,4	0,4	0,5	0,6
Россия	1,4	1,8	2,3	2,9
Украина	1,17	1,27	1,4	1,5
США	26,9	29,9	33,5	37,5
Германия	5,9	6,2	6,5	6,8
Великобритания	10,8	11,3	11,8	12,3

Таким образом, учитывая результаты анализа и перспективы развития рынка НБТ установлено увеличение объема розничной торговли и объема

потребления на душу населения в период с 2010 г. по 2020 г. Одну из главных ролей сыграли зарубежные компании, продвигающие свои технологии на российские предприятия. Повышающийся спрос на НБТ среди молодежи послужил основанием для проведения дальнейшего исследования, а именно комплексной оценки качества тонирующих напитков, реализуемых в г. Кемерово.

Список использованной литературы:

1. Жеребцова, Н. А. Экономико-математические методы в маркетинговых исследованиях с использованием программных обеспечений / Н. А. Жеребцова // Торговля в XXI веке: труды VI Международной науч.-практ. конференции (Кемерово, 29 января-01 февраля 2008 г.). – Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ, 2008. – С. 164-165.
2. Котова, Т. В. Анализ состояния и перспективы развития рынка энергетических напитков / Т. В. Котова, Н. А. Петрик, В. М. Позняковский // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2014. – № 9. – С. 5-9.

© Т. В. Котова, 2018

© В. Ю. Масаев, 2018

УДК 658.562

О.В. Красикова

студент

науч.рук-ль: О.А.Травина

доцент

Поволжский государственный технологический университет
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

ОСНОВЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

В последние годы приобретает все большую актуальность вопрос качества хлеба и хлебобулочных изделий. Это связано со снижением товарного качества зерна пшеницы и его высокой микробиологической обсемененностью, что отрицательно сказывается на потребительских свойствах и показателях качества хлебобулочных изделий.

Для улучшения контроля качества на предприятии следует изучить контроль качества продукции (ККП), как одного из способов управления качеством.

Для решения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- изучить цели, задачи и методы контроля качества продукции;
- рассмотреть службы, осуществляющие технический контроль качества;
- получить информацию о видах технического контроля качества.

Под контролем качества понимается проверка соответствия количественных или качественных характеристик продукции или процесса, от которого зависит качество продукции, установленным техническим требованиям. Контроль качества продукции является составной частью производственного процесса и направлен на проверку надежности в процессе ее изготовления, потребления или эксплуатации.

Контроль качества независимо от совершенства применяемых для этого методик предполагает, прежде всего, отделение хороших изделий от плохих. Естественно, что качество изделия не повышается за счет выбраковки некачественных.

Обеспечение качества - это основа основ управления качеством. При его комплексном внедрении и осуществлении фирмы руководствуются принципом "качество - прежде всего". Обеспечение качества продукции означает гарантирование такого его уровня, который позволяет потребителю с уверенностью покупать и использовать ее в течение длительного времени, причем эта продукция должна полностью удовлетворять требованиям потребителя.

Качество хлебобулочных изделий зависит от используемого сырья, а также технологического процесса приготовления.

Сырье для приготовления хлеба используется основное и дополнительное.

К основному сырью относятся мука, вода, дрожжи и соль; к дополнительному – жиры, сахар, патока, молочные продукты, солод, яйцо и яичные продукты, отруби или цельное зерно, орехи, изюм, пряности и др.

Показатели качества хлебобулочных изделий проверяют соответственно нормативным документам, так например хлеб ржаной, ржано-пшеничный и пшенично-ржаной ГОСТ 2077-84, изделия хлебобулочные из пшеничной муки – ГОСТ Р 52462-2005, изделия хлебобулочные сдобные ГОСТ 24557-89.

Экспертизу качества проводят по органолептическим и физико-химическим показателям. Контролируются также показатели безопасности.

Внешний вид определяется по форме и состоянию поверхности изделия. Состояние мякиша характеризует пропеченность, промес и пористость. Хлеб должен иметь мякиш пропеченный, не влажный на ощупь, эластичный, у заварных сортов с небольшой липкостью, без комочков и следов непромесов. Пористость развитая, без пустот и уплотнений. После легкого надавливания пальцем мякиш принимает первоначальную форму, у черствого хлеба появляется крошливость и жесткость.

Вкус и запах – свойственные виду изделия, без посторонних примесей. При использовании ароматических добавок – запах, свойственный внесенным добавкам.

По массе хлебобулочные изделия должны соответствовать требованиям стандарта. Для хлеба допускаются отклонения в меньшую сторону от установленной массы в конце срока максимальной выдержки на предприятии

не должны превышать 3% для массы отдельного изделия и 2,5% средней массы 19 изделий. Для булочных изделий это зависит от вида и стандартной массы изделия и колеблется для изделий от 3 до 6%, для средней массы 10 изделий – от 2,5 до 4%. Влажность изделий колеблется в зависимости от вида, сорта и рецептуры (%): ржаного хлеба – 46-54; ржано-пшеничного- 41-53; пшеничного -39-50;булочных изделий- 34-45,5. Так же хлебобулочные изделия проверяются на содержание токсичных элементов, пестицидов, микотоксинов, радионуклиды.

Проводят экспертизу по органолептическим и физико-химическим показателям. Контролируют также показатели безопасности

Список литературы:

1. ГОСТ 8227-56 Хлеб и хлебобулочные изделия. Укладывание, хранение и транспортирование.

2. ГОСТ 5667-65 Хлеб и хлебобулочные изделия. Правила приемки, методы отбора образцов, методы определения органолептических показателей и массы изделия.

3. Соболева, Е.В. Технология и организация производства продуктов переработки зерна, хлебобулочных и макаронных изделий. Лабораторные работы [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие / Е.В. Соболева, Е.С. Сергачева. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : НИУ ИТМО, 2013. — 50 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/71131>. — Загл. с экрана.

4. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от января 2005.

© О.В. Красикова, 2018

УДК 331

Кремер К.И.

к.т.н., доцент,

Корчик Ю.С.

преподаватель,

Куликов С.Д.

доцент,

ВУНЦ ВВС «ВВА»,

г.Воронеж, Российская Федерация

E-mail: kremer-k@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ТРУДА

Аннотация

В статье приводится попытка формулирования принципов маркетинговой деятельности на рынке труда и раскрывается понимание

роли каждой группы участников этого рынка в эффективной реализации этих принципов.

Ключевые слова:

Персонал, рынок труда, маркетинг персонала, использование труда.

Практическое применение, а также дальнейшее научное развитие маркетингового подхода на рынке труда требует определения его концептуальных основ, освоения соответствующей стратегии и тактики. После анализа уже имеющихся научных достижений в этой сфере по отечественной и зарубежной литературе, можно вывести некоторые принципы маркетинговой деятельности на рынке труда:

- включение в систему рыночного взаимодействия всех субъектов социально-трудовых отношений (работодателей и работников, агентств, образовательных учреждений, центров занятости и т.д.);

- налаживание координации между спросом и предложением на трудовые ресурсы, причем как в плане их количественных характеристик, так и качества, и ориентация должна быть на потребителя труда как товара;

- реализация маркетинговой стратегии на рынке труда должна осуществляться с учетом интересов носителей трудового потенциала (экономических, социальных, культурных, профессиональных и любых других);

- обеспечение информационного обеспечения, максимальной прозрачности рынка труда для всех участников и оперативной связи между ними, как напрямую, так и через посредников;

- ориентация на перспективу с помощью эффективного прогнозирования и долгосрочного планирования в сочетании с экономически эффективными методами оперативно-тактической работы.

Значение маркетинговой деятельности каждого хозяйствующего субъекта на рынке труда определяется объективной потребностью рационального распределения и использования работников в производственном процессе.

Однако сложившиеся подходы к деятельности на рынке труда пока достаточно далеки от эффективной реализации маркетинговых принципов, причем это в равной степени касается, как самих работников и потенциальных работников, так и бизнеса, предъявляющего спрос на труд, и государственных структур, и всевозможных посреднических организаций.

В последнее время в популярных источниках часто указывается на то, что именно образовательные учреждения разного уровня, особенно профессионального образования, не в состоянии удовлетворить потребности рынка в плане качества трудового потенциала выпускников, а потому нуждаются в реформировании. Однако, если руководствоваться представлениями маркетинга, то данные проблемы представляются не

столь острыми. Так, во многих вузах наблюдается довольно высокий конкурс на бюджетные места, коммерческие места также активно заполняются абитуриентами, что указывает на наличие рыночного спроса на их образовательные услуги. Несмотря на определенные демографические (т.е. никак не зависящие от сферы образования) проблемы, пользуются спросом и услуги учреждений начального и среднего профессионального образования. Уже тот факт, что появилось понятие «престижный колледж, училище», говорит о рыночном признании таких учебных заведений.

С другой стороны, было бы логичным предположить, что и остальные участники процессов на рынке труда должны быть заинтересованы в максимальном приближении образа своих действий к принципам маркетинга персонала. Однако наблюдения, а нередко – и статистические данные, редко подтверждают это предположение.

Так, учитывая социальную значимость любых процессов на рынке труда, можно ожидать активной работы государственных структур, в том числе центров занятости в направлении увеличения эффективности координации между потребностями бизнеса в конкретных трудовых компетенциях работников и качественными характеристиками самих трудовых ресурсов. Наиболее просто эта проблема решается с помощью профориентационных мер. Между тем, именно профориентационная работа отнюдь не является сильной стороной указанных организаций, особенно на местах. Ведется она практически исключительно в пассивной форме, то есть услуги соответствующие оказываются гражданам по мере их обращения, и то – не всегда качественно. Более того, статистически эти услуги учитываются по факту их оказания, тогда как их результат (не только в форме оказания влияния на принимаемые гражданином решения, но и просто в форме оценки им полезности полученной информации) обычно никак не фиксируется.

Не менее очевидным представляется желание работников соответствовать требованиям, предъявляемым работодателями. Но и здесь не все оказывается столь простым и понятным. Например, многие граждане продолжают выбирать профессии и занимать должности, с экономической точки зрения не являющиеся для них (т.е. с их уровнем развития компетенций) предельно эффективными. При этом руководствоваться они могут самыми разными мотивами – от наличия скрытых доходов до возможностей пользоваться свободным временем, от условий труда и быта до престижа профессии в обществе. Кроме того, на решения граждан существенно влияет непрозрачность рынка труда, то есть тот факт, что они не обладают, и часто не могут обладать всей полнотой информации о своих возможностях на нем. В результате принимаемые ими решения обоснованы зачастую лишь их личными опытом и представлениями, которые могут быть сколь угодно далеки от объективной реальности.

Теоретически такой субъективизм должен быть минимальным среди работодателей, которые являются, по сути, организованными потребителями труда и не могут не быть заинтересованы в получении этого «товара» при максимальном соотношении цены и качества. Тогда маркетинговая работа кадровой службы хозяйствующего субъекта должна начинаться с профориентации (рекрутские фирмы), охватывать весь процесс движения товар – рабочая сила, включая его мотивацию, профессиональную подготовку и переподготовку, формы оплаты труда, при этом должен осуществляться мониторинг на рынке труда в отраслевом и территориальном аспектах. Также должно осуществляться тщательное перспективное планирование потребности в персонале, моделирование его движения, формирование кадрового резерва и планирование карьеры. Наблюдения за самыми разными работодателями показывают, что часть соответствующей работы ведется лишь частью из них, но без системного и комплексного подхода она не дает ожидаемого эффекта. Другая же часть работодателей предпочитает действовать на рынке труда под влиянием текущей ситуации, даже если это приводит к совершению ошибок. Причем такие ошибки не только рассматриваются как неизбежное следствие непрозрачности рынка труда при том, что собрать больше информации о нем никто и не пытался, но и приписываются действию не зависящих от компании сил. Отчасти отсюда происходит и мнение о несоответствии деятельности образовательных учреждений запросам рынка труда – ведь, по мнению бизнеса, они должны подготовить специалиста, полностью отвечающего именно их требованиям. Между тем, существуют и успешно действуют образовательные модели (например, японская), где именно бизнесу принадлежит решающая роль в формировании и развитии профессиональных компетенций работников.

Таким образом, маркетинг персонала можно считать не только важнейшей функцией менеджмента организации, но и существенно недооцененной и не достаточно развитой на настоящий момент. Причем на рынке труда всегда будет действовать правило слабого звена. Если хотя бы одна из существенных групп участников рынка не будет предпринимать адекватных усилий для рыночной адаптации своей деятельности, то и вся система не сможет эффективно реализовать принципы маркетинга персонала.

Список использованной литературы

1. Бондарева Я.Ю. Проблемы современной экономики: коллективная монография / Я.Ю.Бондарева и др. - Новосибирск, 2016. Том Книга 2.
2. Сабетова Т.В. Формирование и стимулирование использования трудовых компетенций индивидов / Т.В.Сабетова // Институциональные преобразования национальных экономических систем. 2016. С. 177-181.

3. Сабетова Т.В. Развитие компетенций и система вознаграждения за труд / Т.В.Сабетова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 1 (67). С. 282-287.

4. Сабетова Т.В. Некоторые аспекты оценки эффективности инвестиций в индивидуальное образование / Т.В.Сабетова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 1 (67). С. 254-260.

5. Сабетова Т.В. Личная конкурентоспособность на рынке труда: сущность и классификация составляющих элементов / Т.В.Сабетова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 3 (69). С. 274-282.

6. Сабетова Т.В. Некоторые аспекты эффективного управления конкурентоспособностью на рынках труда / Т.В.Сабетова // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2 (65-2). С. 808-815.

© Кремер К.И., Корчик Ю.С., Куликов С.Д., 2018

УДК 331

Ксенофонтова Х. З.

к.с.н, доцент кафедры экономики и управления
ФГБОУ ВО Пензенский государственный технологический
университет (Россия, Пенза)

Ksenofontova Khalidia Zeynaitullovna

k.s.n, associate Professor of Economics and management
Penza State Technological University (Russia, Penza)

**ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ТОП-
МЕНЕДЖЕРА КОМПАНИИ
TOOLS FOR DEVELOPMENT OF COMPETENCIES OF THE
TOP MANAGER OF THE COMPANY**

Аннотация

Развитие знаний топ-менеджера находятся в тесной связи со стратегической целью и стратегией развития высшего уровня управления. Развитие топ-менеджера и менеджеров иных уровней управления должно осуществляться с учетом их возрастных, социально-психологических, национальных и прочих особенностей. Причем развитие, обучение должно быть непрерывным и адаптивным. В процессе развития компетенций менеджеров всех уровней управления происходит смена приоритетности способов и методов обучения.

Ключевые слова

компетенции менеджера, инструменты развития компетенций
менеджера

Annotation.

Development of knowledge of the top manager is in close connection with the strategic goal and strategy of development of the highest level of management. Development of top managers and managers of other levels of management should be carried out taking into account their age, socio-psychological, national and other characteristics. And development, training should be continuous and adaptive. In the process of developing the competencies of managers at all levels of management, the priorities of methods and methods of instruction change.

Keywords

manager's competences, manager's competence development tools

Развитие компетенций топ-менеджера может осуществляться различными способами, методами и инструментами.

Процесс обучения топ-менеджеров и персонала необходимо проводить постоянно. Этот фактор рассматривается как показатель инвестиционной привлекательности, поскольку отражает политику компании.

Таблица 1 – Способы, методы и инструменты наращивания знаний топ-менеджера

№ п/п	Способы приобретения и наращивания знаний топ-менеджера	Методы и инструменты наращивания знаний топ-менеджера
1.	Профессиональное обучение	- лекции, - наставничество, - дистанционная подготовка, - программы профессиональной подготовки
2.	Обучение на рабочих местах	- обучение на рабочих местах вне организации (стажировка)
3.	Самообучение	- самообучение традиционными способами (изучение учебно-методической литературы, выполнение практических заданий); - самообучение с использованием компьютерных обучающих программ; - самообучение, направленное на совершенствование и развитие личности;
4.	Обучение на внешних специализированных курсах	- обучение на конференциях; - обучение на семинарах; - тренинги
5.	Активное обучение	- обучение по проблемам организации (обучение действием); - обучение с использованием экспертных систем; - обучение по результатам научных исследований

Затраты на профессиональное обучение необходимо рассматривать как капиталовложения в развитие персонала компании, влияющие на

повышение эффективности ее деятельности и развитии компетенций ее управленческого персонала.

Развитие профессиональных навыков направлен на выявление различных их видов, которыми должен обладать руководитель конкретного уровня управления, чтобы эффективно применять в своей деятельности.

Основные методы и инструменты развития навыков топ-менеджера представлены в таблице 2:

Таблица 2 – Способы, методы и инструменты развития навыков управленческого персонала

№ п/п	Способы развития навыков топ-менеджера	Методы и инструменты развития навыков топ-менеджера
1.	Развитие профессиональных навыков управленческого персонала	<ul style="list-style-type: none"> - ситуационный анализ - постановка письменных вопросов - участие в проектах - упражнения на развитие лидерских качеств - установление приоритетов управленческого персонала - предвидение и прогнозирование решения задач
2.	Развитие навыков практического обучения управленческого персонала	<ul style="list-style-type: none"> - курсы публичного выступления - курсы составления отчетов - ролевые игры - групповые дискуссии - инструктаж - работа рядом с опытным специалистом
3.	Развитие технических навыков труда управленческого персонала	<ul style="list-style-type: none"> - работа с техникой - использование инструкций

Данные навыки используются для повышения уровня знаний управленческого персонала на соответствующем уровне управления.

Развитие технических навыков труда управленческого персонала. Данный метод направлен на развитие навыков управленческого персонала, которые способны регулировать их деятельность в соответствии с организационно-распорядительными документами на конкретном уровне управления.

Для развития способностей топ-менеджера требуется усвоение, а затем и творческое применение знаний, навыков, выработанных в ходе практики. Знания и навыки топ-менеджера не остаются внешними по отношению к его способностям. Из обобщенных навыков, знаний и формируются способности.

Таблица 3 – Способы, методы и инструменты развития способностей топ-менеджера

№ п/п	Способы развития способностей топ-менеджера	Методы и инструменты развития способностей топ-менеджера
1.	Исследовательские	- поиск и выявление проблем, исследование достижений в профессиональной сфере, эмпирические исследования
2.	Аналитические	- выявление и анализ проблем, фактов, постановка целей и задач развития, систематизация и объяснение фактов
3.	Креативные	- генерация новых идей, гипотез, создание новых знаний
4	Когнитивные	- выявление и формализация внутрифирменных личностных знаний менеджеров; - научно-исследовательские работы в области управления предприятием; - создание системы формализованных знаний в виде внутрифирменных стандартов, указаний, инструкций, фирменных учебников, моделей, рациональных предложений

В процессе обучения топ-менеджеру передается опыт и он овладевают многими практическими навыками. При отсутствии нужных знаний и навыков происходит торможение развития способностей управленческого персонала.

Вместе с тем между способностями топ-менеджера, с одной стороны, и его знаниями и навыками, с другой, имеется существенное различие. Когда, например, выдвигают молодого работника на организационную работу и мотивируют это его «хорошими организационными способностями», то, конечно, не думают, что он уже обладает организационными навыками в данном виде деятельности. Наоборот: мотивируя выдвижение молодого и еще неопытного работника его «организационными способностями», имеют в виду, что хотя он и не имеет еще достаточных навыков в данном виде деятельности, однако благодаря своим способностям может быстро и успешно приобрести их.

Под способностями рассматриваются свойства, которые зависят от знаний, навыков, но не сводятся к ним. Способности — более устойчивые свойства личности. Они формируются и развиваются медленнее, чем приобретаются знания, навыки.

Менеджеры всех уровней управления имеют определенный профессиональный опыт, однако этот опыт устаревает, индивидуальные модели входят в противоречие с корпоративными целями, навыками, требованиями изменяющийся внешней среды. Исходя из этого необходимо прописывать и устанавливать цели, подходы, способы, методы обучения, относящиеся к каждому уровню управления.

Процесс развития компетенций управленческого персонала является результатом формирования его конкурентных преимуществ.

Список использованной литературы:

1. Ксенофонтова Х. З. Научные взгляды на развитие человеческого капитала // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. №1. Р. 9-14.

2. Ксенофонтова Х. З. Компетенции управленческого персонала: теория и методология развития. М., 2011. - 184 с.

©Ксенофонтова Х. З.

УДК 339

Е.С. Кулакова

г.Оренбург, РФ

E-mail: elena.sergeevna56@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОИСКА ИСТОЧНИКОВ ЦЕНОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ КОНТРОЛЕ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

Аннотация

Актуальность статьи обусловлена тем, что расчет таможенной стоимости напрямую зависит от правильности и полноты определения ценовой информации, которая в свою очередь часто отсутствует. Цель работы - определить основные источники ценовой информации, выявить в них недостатки и предложить пути решения проблемы. При написании статьи был использован теоретический метод научного познания. Результатом работы является достижение поставленной цели. Можно сделать вывод, что довольно часто встречаются ситуации, когда ценовая информация по искомому товару отсутствует, что значительно осложняет процесс определения таможенной стоимости. В связи с этим, в статье предложены пути решения данной проблемы.

Ключевые слова

Таможенные органы, таможенная стоимость, ценовая информация, таможенное оформление, корректировка стоимости.

Понятие «таможенная стоимость» имеет обширное содержание и может рассматриваться в двух значениях: экономическом и правовом. Экономическое значение таможенной стоимости предполагает, что это стоимостной показатель, величина, используемая в качестве налоговой базы при исчислении таможенных платежей. Правовое значение понятия говорит о том, что это таможенно-правовая категория, характеризующая товар как предмет публично-правовых отношений.

Для определения таможенной стоимости товаров должностными лицами таможенных органов могут быть использованы следующие источники ценовой информации:

- информационно-аналитическая система «Мониторинг-анализ» (ИАС «Мониторинг – анализ»);
- Автоматизированная система контроля таможенной стоимости АС «КТС» (АС «КТС»);
- «Каталоги»;
- отчеты об оценке товара, проведенного в установленном порядке организацией, уполномоченной в области оценочной деятельности [1, с.32-38].

ИАС «Мониторинг-анализ» содержит базу данных оформленных ДТ. Корректировка цены осуществляется на основе количественно определенной и документально подтвержденной информации. Источник ищет только по коду товара.

АС «КТС» – для целей всестороннего анализа данных о таможенном оформлении ввозимых и вывозимых товаров данным программным средством предусмотрена возможность по формированию различных отчетов: общие итоги таможенного оформления, итоги таможенного оформления с детализацией по таможням, по таможенным постам, по ТН ВЭД ЕАИС др. Однако на практике подобрать точный аналог оцениваемого товара крайне затруднительно в силу малой вероятности известного ему случая импорта точного аналога за ограниченный период времени.

ПЗ «Мониторинг-Анализ» при поиске товаров с кодом, который не позволяет однозначно идентифицировать товар, выдает список, в котором невозможно выбрать необходимую информацию. Полученная выборка не учитывает состояние товара (новый или б/у), торговую марку, артикул. И чтобы с максимальной достоверностью оценить исследуемый товар приходится анализировать каждый товар выборки.

«Каталоги» содержат информацию о марках и моделях новых и подержанных автотранспортных средств, предлагаемых на конкретном рынке. Данные сведения соответствуют положениям о том, что таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на количественно определяемой и документально подтвержденной информации.

Отчеты об оценке – встречаются ситуации, когда за основу для определения стоимости экспертом используются источники информации о товарах, которые по некоторым параметрам и характеристикам отличаются от объекта оценки. В связи с этим экспертом приводятся различные вычеты и снижения взятой за основу базовой цены, применяются понижающие коэффициенты и прочие аналогичные расчеты [2, с.3-23].

Довольно часто встречаются ситуации, когда ценовая информация по искомому транспортному средству в каталогах и справочниках отсутствует. В подобных ситуациях в качестве ценовой информации декларантом предоставляются данные Интернет-источников или Отчеты об оценке,

выданные различными организациями, осуществляющими оценочную деятельность.

Решение проблемы недостатка ценовой информации должно быть основано на комплексном подходе.

Среди основных путей решения можно обозначить следующие:

- обеспечить более широкий доступ к базе данных «Мониторинг-Анализ», содержащей сведения по товарам, оформляемым в зоне деятельности ФТС;

- разработать единообразный подход к расчету бывших в употреблении транспортных средств старше 2004 г.;

- наладить взаимодействие с экспертными организациями;

Совершенствование информационного обеспечения в целях контроля таможенной стоимости можно разбить на два направления:

1) Дорабатывать имеющиеся средства (СУР, «Мониторинг-Анализ» и др.). Действующие сегодня стоимостные профили рисков работают очень примитивно, что зачастую приводит к формальной отработке мер при нулевой эффективности. В связи с этим необходимо более «тонко» настраивать индикаторы профилей риска, а именно учитывать стоимость за единицу товара, торговую марку, дать больше прав должностному лицу на самостоятельное применение или не применение мер [2, с.3-23].

2) Создавать новые средства (единая база данных ЕАЭС). В связи с функционированием ЕАЭС необходимо создать общий информационный банк данных союзных государств с возможностью оперативного использования всех уполномоченных должностных лиц. Это позволит оперативно принимать решения по различным вопросам, в том числе, по принятию и контролю таможенной стоимости товаров.

Одним из возможных эффективных путей решения может быть создание специальной программы «Таможенная стоимость», которая будет включать в себя интернет доступ, а также системы программ:

- «Каталог», ИАС «Мониторинг – Анализ»;

- АС «КТС»;

- сайты mobile.de – торговая площадка для транспортных средств, mascus.com – продажа тракторов, тягачей, прицепов, комбайнов и прочей новой и б/у спецтехники, avtoLine.com – предложения, объявления о продаже сельскохозяйственной техники б/у и другой техники, MachineryTrader.com – предложения о продаже строительной техники, тягачей, прицепов, навесного оборудования, запчастей; Agriaffaires.ru – сельскохозяйственная техника, и другие сайты дающие статистическую информацию цен [3, с.6-8].

В дальнейшем программу необходимо будет постоянно обновлять актуальной информацией по мере ее поступления или полное обновление программы каждый квартал.

Список использованной литературы:

1 Андреева, Е. И. Выбор объектов контроля правильности классификации товаров с учетом соотношения кода ТН ВЭД и величины их таможенной стоимости / Е. И. Андреева, Г. Ф. Кушнер // Вестник Российской таможенной академии, 2016. - № 3. - С. 32-38

2 Бондарь, Л. А. Как важно быть точным / Л. А. Бондарь, О. М. Семенова, А. А. Артемьев // Таможенное регулирование. Таможенный контроль, 2015. - № 8. - С. 3-23.

3 Илюхина, С. С. Информационное обеспечение системы контроля корректировки таможенной стоимости товаров в аспекте реализации Стратегии развития таможенной службы России до 2020 // Таможенное дело, 2015. - № 2. - С. 6-8.

4 Логинова, А. С. Правовое регулирование корректировки и контроля таможенной стоимости // Таможенное дело, 2015. - № 2. - С. 12-16.

5 Попов В.В. Экономико-статистическое исследование отчетности по взиманию таможенных платежей / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Уральский государственный технический университет. Екатеринбург, 2009

6 Панкова С.В. О формировании особых экономических зон на территориях муниципальных образований / Панкова С.В., Попов В.В.// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 7 (292). С. 16-24.

7 Попов В.В. Анализ таможенных платежей региона в условиях создания и развития таможенного союза // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 44. С. 47-53.

8 Боброва В.В. Новый таможенный кодекс ЕАЭС как эффективный инструмент государственного регулирования внешней торговли // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. № 1-3 (49). С. 499-511.

© Е.С. Кулакова, 2018

УДК 339

Е.С. Кулакова

г.Оренбург, РФ

E-mail: elena.sergeevna56@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЧАСТИ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Аннотация

Актуальность статьи обусловлена высокой важностью правильного определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через границу

ЕАЭС, в сфере внешнеэкономической деятельности. Цель работы – выявить проблемы в теме исследования и предложить пути их решения. При написании статьи был использован теоретический метод научного познания. Результатом работы является достижение поставленной цели. Можно сделать вывод, что рассмотренные меры по совершенствованию деятельности отделов таможенных платежей и отделов таможенной стоимости таможенных органов, а также меры по совершенствованию контроля и корректировки таможенной стоимости нужно реализовывать только совместно с мерами по сокращению проблем, возникающих при взимании и уплате таможенных платежей.

Ключевые слова:

Таможенное дело, таможенная стоимость, таможенный контроль, внешнеэкономическая деятельность

Правильное определение таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, играет важную роль в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности страны. Таможенная стоимость используется в качестве базы для исчисления таможенных пошлин, рассчитываемых по адвалорным ставкам, используется в качестве расчетной основы для исчисления налога на добавленную стоимость и других пошлин и налогов. От правильности определения таможенной стоимости товаров зависит полнота взимания таможенных платежей, а занижение таможенной стоимости существенно меняет их размер.

Функции по контролю таможенной стоимости возлагаются на таможенные органы. Важнейшую роль при совершенствовании контроля и корректировки таможенной стоимости в части уплаты таможенных платежей играют отделы контроля таможенной стоимости. Для предложения рекомендаций по совершенствованию контроля и корректировки таможенной стоимости в части уплаты таможенных платежей стоит для начала рассмотреть проблемы, возникающие при работе вышеуказанных отделов таможенных органов.

Недостаточно осуществляется информационно-аналитическое обеспечение этих отделов таможенных органов не только в России, но и в ЕАЭС в целом. Также существует проблема текучести кадров в отделах таможенных платежей и контроля таможенной стоимости [3, с.58-63].

Остается низким уровень взаимодействия данных подразделений таможенных органов Российской Федерации с другими подразделениями, например, с правоохранительными отделами. Также на низком уровне находится информирование и консультирование участников ВЭД данными отделами.

Необходимо комплексное развитие деятельности таможенных органов по взиманию и уплате таможенных платежей ЕАЭС и России в

целях противодействия утечки средств со счетов бюджетов Российской Федерации и союзных государств.

ФТС России планируется также развитие следующих направлений деятельности:

1) обеспечение сбора и получения предварительной оперативной информации с использованием различных источников, в том числе зарубежных, с целью предупреждения нанесения ущерба интересам граждан и государства;

2) международное сотрудничество, способствующее обмену оперативно значимой информацией, проведение совместных операций с представителями таможенных органов иностранных государств, сюда также относится сотрудничество таможенных органов России с другими контролирующими органами зарубежных стран [1, с.3-23];

3) жесткая борьба с проявлениями коррупции и должностными преступлениями в таможенных органах;

4) введение в практику ежемесячной проверки заместителями начальников региональных таможенных управлений (РТУ) и таможен по правоохранительной работе подразделений, осуществляющих контроль доставки товаров, таможенный контроль и таможенное оформление товаров, взимание таможенных платежей, валютный контроль, оперативных подразделений на предмет наличия у них материалов, содержащих признаки таможенных правонарушений [2, с.6-8];

В области контроля и корректировки таможенной стоимости существует давняя проблема с методами определения таможенной стоимости, которая полностью состоит из неправильного понимания, а, следовательно, и применения данных методов.

От правильности определения и корректировки таможенной стоимости напрямую зависит объем таможенных платежей, поступающих в бюджет Российской Федерации. Для решения столь важной проблемы, многие эксперты предлагают упростить систему определения таможенной стоимости, в частности методы определения таможенной стоимости, для того чтобы, процедура определения таможенной стоимости была понятна каждому участнику ВЭД.

Также к числу мер по совершенствованию контроля и корректировки таможенной стоимости относятся следующие меры:

1) проведение предварительных проверок таможенной стоимости ввозимых товаров до их фактического ввоза на таможенную границу ЕАЭС;

2) привлечение к строгой дисциплинарной ответственности должностных лиц таможенных органов независимо от их должностного положения за сокрытие части таможенной стоимости товаров для личной прибыли;

3) проведение курсов обучения участников ВЭД по правильному определению таможенной стоимости.

Рассмотренные меры по совершенствованию деятельности отделов таможенных платежей и отделов таможенной стоимости таможенных органов, а также меры по совершенствованию контроля и корректировки таможенной стоимости нужно реализовывать только совместно с мерами по сокращению проблем, возникающих при взимании и уплате таможенных платежей, только в этом случае это даст большой эффект полного и своевременного поступления таможенных платежей в бюджеты государств-членов ЕАЭС.

Список использованной литературы :

1 Бондарь, Л. А. Как важно быть точным / Л. А. Бондарь, О. М. Семенова, А. А. Артемьев // Таможенное регулирование. Таможенный контроль, 2015. - № 8. - С. 3-23.

2 Илюхина, С. С. Информационное обеспечение системы контроля корректировки таможенной стоимости товаров в аспекте реализации Стратегии развития таможенной службы России до 2020 // Таможенное дело, 2015. - № 2. - С. 6-8.

3 Лощинина, Г. Н. Корректировка таможенной стоимости импортируемых товаров: бухгалтерский и налоговый учет / Г. Н. Лощинина // Налоговая политика и практика, 2015. - № 2. - С. 58-63.

4 Попов В.В. Об актуальности анализа роли документации в бухгалтерском учете внешней торговли как фактора роста товарооборота // В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. С. 395-398.

5 Попов В.В. Анализ таможенных платежей региона в условиях создания и развития таможенного союза // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 44. С. 47-53.

6 Панкова С.В. Факторный анализ как метод оценки рисков совершения торгово-экономических операций в рамках таможенного союза / Панкова С.В., Попов В.В. // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 9 (17). С. 13.

7 Боброва В.В. Новый таможенный кодекс ЕАЭС как эффективный инструмент государственного регулирования внешней торговли // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. № 1-3 (49). С. 499-511.

© Е.С.Кулакова, 2018

УДК 339

Е.С. Кулакова

г. Оренбург, РФ

E-mail: elena.sergeevna56@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ РЕШЕНИЮ

Аннотация

Актуальность статьи обусловлена тем, что качество и правильность применения мер нетарифного регулирования экспорта и импорта товаров влияет на экономическую безопасность страны. Цель работы – выявить недостатки таможенной системы в части применения мер нетарифного регулирования. При написании статьи был использован теоретический метод научного познания. Результатом работы является достижение поставленной цели. Можно сделать вывод, что таможенная система является не совершенной, без устранения которых невозможно поднять на качественно новый уровень работу таможенных органов и повысить эффективность применения мер нетарифного регулирования.

Ключевые слова:

Таможенное дело, нетарифное регулирование, лицензирование, антидемпинговые меры, таможенные пошлины

Главной стратегической целью таможенной службы России является высокий уровень экономической безопасности Российской Федерации в сфере внешнеэкономической деятельности, а также содействие внешней торговле на основе результативного и качественного таможенного администрирования [1]. Как и любая система, таможенная служба не может быть совершенной. В результате написания статьи были выявлены основные проблемы, связанные применением таможенными органами мер нетарифного регулирования.

Выделим основные проблемы применения антидемпинговых мер при импорте товаров:

1) длительный процесс введения антидемпинговых мер. Для введения этой меры вначале нужно время на составление заявления, затем 2 месяца на рассмотрение заявления, затем 12 месяцев на проведение расследования, а объем введенных мер после расследования постепенно сокращается, потому что за время проведения расследования страны успевают переориентировать свой экспорт. А так как этот процесс очень длительный, то проще будет воспользоваться другими мерами, вводимыми незамедлительно и действующими сразу же после их введения [2, с.67-69];

2) проблемы определения демпинга и доказательств ущерба. Определить ущерб здесь довольно сложно. Для его оценки должен быть

проведен анализ влияния демпинговых поставок на внутреннее производство, а такой анализ включает в себя большое количество показателей;

3) проблема недовольства потребителей к применению антидемпинговых мер. Недовольство вызывает то, что из-за введения таких пошлин они лишаются возможности приобретать наиболее дешевую импортную продукцию. Поэтому покупатель должен покупать продукцию отечественного производителя по наибольшим ценам, которые часто не соответствуют уровню жизни в их стране;

4) проблема нормативно-правовой базы. Речь идет, прежде всего, о наличии двойных стандартов в законодательной системе по отношению к странам, которые имеют рыночную или нерыночную экономику. То есть, что для двух разных стран (с разной экономикой) предусмотрены разные способы проведения расследования, а именно наблюдаются расхождения в методе определения нормальной цены на рынке самого экспортера. Такие методы привели к тому, что ввести антидемпинговые пошлины в отношении страны с рыночной экономикой намного сложнее, чем для страны с нерыночной экономикой. Практика показывает, что против стран с рыночной экономикой разбирательства проводятся в три раза реже.

Исходя из вышеперечисленных проблем, необходимо сокращение времени проведения антидемпингового расследования, так как значительные временные затраты снижают эффективность применения антидемпинговых мер (так как экспортеры успевают переориентировать свой экспорт). Необходимо сделать жестче процедуру неуплаты данных пошлин и создать такие условия, которые способствовали бы развитию конкуренции между отечественными и зарубежными товаропроизводителями, а также повышению конкурентоспособности отечественной продукции.

Если рассматривать проблемы применения лицензирования в сфере внешней торговли и проблемы таможенного контроля в отношении лицензируемых товаров, то здесь тоже можно выделить ряд проблем:

- несовершенство законодательной базы. Здесь речь идет о значительном объеме источников, что порождает ряд проблем. В связи с созданием ЕАЭС появились новые Соглашения и Решения ЕЭК. Большое количество нормативно-правовых актов, регулирующих вопрос лицензирования, способствует тому, что участники ВЭД часто, нарушая таможенное законодательство, даже не догадываются об этом. Поэтому необходимо систематизировать законодательную базу относительно лицензирования во внешней торговли.

- лицензирование должно реализовываться в рамках осуществления экономической функции государства. В связи с созданием ЕАЭС, список лицензируемых товаров, а так же порядок получения лицензии является одинаковым для всех стран-участниц. Данный порядок является проблемным

вопросом, ведь список товаров, которые подлежат лицензированию, должен определяться для каждой страны отдельно.

- необходима модернизация информационной системы таможенных органов и их техническое переоснащение. Совершение таможенных операций при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС подлежат постоянному упрощению. Процедура перемещения лицензируемых товаров, а так же таможенный контроль перемещения данных товаров – это достаточно сложные операции, которые занимают много времени. Поэтому упрощение данных действий путем быстрого электронного обмена данными приведет к минимизации затрат времени на осуществление данной деятельности. В этой связи, такие направления деятельности в области таможенного дела, как упрощение делопроизводства и документооборота во внешней торговле, в том числе осуществляемых при таможенном оформлении, посредством использования современных технологий при формировании документов, а также широкой компьютеризации таможенного дела - могут способствовать повышению эффективности деятельности как участников ВЭД, так и таможенных органов, то есть эффективности внешнеэкономической деятельности в целом [3,с.3-9];

- коррупция в таможенных органах. Такие сотрудники могут способствовать подделки таможенных документов, уничтожению вещественных доказательств, необоснованному прекращению административного или уголовного расследования;

- несовершенная техническая и программная оснащенность таможенных пунктов пропуска при проверке перемещаемых товаров. Большинство из них не соответствуют требованиям к оборудованию и материально-техническому оснащению зданий, помещений и сооружений.

Таким образом, в системе работы таможенных органов не решен целый ряд ключевых проблем, без устранения которых невозможно поднять на качественно новый уровень работу таможенных органов и повысить эффективность применения мер нетарифного регулирования. Необходимо найти новые пути решения устаревших проблем и определить этапы их реализации.

Список использованной литературы:

1 Распоряжение Правительства Российской Федерации №2575 «Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» от 28.12.2012 г. - Режим доступа: www.garant.ru.

2 Горина, М.С., Кондратьева, Е.М. Актуальная проблематика антидемпинговых мер при импорте товаров в международной практике. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского / М.С. Горина, Е.М. Кондратьева - Москва, 2015. - №4. - С. 67-69.

3 Чудновский, Н.Е. Экспортный контроль в системе безопасности Российской Федерации: проблемы правового обеспечения и развития //

Специальный выпуск. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, 2013. - № 17. - С. 3-9.

4 Попов В.В. Экономико-статистическое исследование отчетности по взиманию таможенных платежей / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Уральский государственный технический университет. Екатеринбург, 2009

5 Панкова С.В. О формировании особых экономических зон на территориях муниципальных образований / Панкова С.В., Попов В.В.// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 7 (292). С. 16-24.

6 Попов В.В. Анализ таможенных платежей региона в условиях создания и развития таможенного союза // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 44. С. 47-53.

7 Боброва В.В. Новый таможенный кодекс ЕАЭС как эффективный инструмент государственного регулирования внешней торговли // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. № 1-3 (49). С. 499-511.

© Е.С.Кулакова, 2018

УДК 339

Е.С. Кулакова

г.Оренбург, РФ

E-mail: elena.sergeevna56@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ СТАВОК ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА ДИНАМИКУ ОБЪЕМОВ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

Тема данной статьи очень актуальна, так как изменение ставок таможенных пошлин оказывает большое влияние на внешнюю торговлю. Цель работы – дать оценку влияния изменений ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин на внешнюю торговлю. При написании статьи был использован теоретический метод научного познания, а также анализ и синтез. Результатом работы является достижение поставленной цели. Можно сделать вывод, что проследить влияние таможенных пошлин на внешнеторговый оборот достаточно сложно, так как сегодня в России существуют определенные факторы, которые влияют на структуру и объем импорта и экспорта.

Ключевые слова:

Таможенное дело, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, таможенные пошлины

Основной формой внешнеэкономических связей на сегодняшний день является внешняя торговля, особое влияние на которую оказывает такой метод регулирования, как применение таможенного тарифа. Еще при создании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации особое внимание уделялось созданию Единого таможенного тарифа. Но за прошедшие годы внешнеэкономическая деятельность этих и новых стран Союза претерпела значительные изменения, прежде всего по причине вступления России во Всемирную торговую организацию в 2012 году. Россия, заявив о своём намерении к интеграции в мировое экономическое сообщество, взяла на себя обязательства по пересмотру ставок ЕТТ, в сторону их постепенного снижения на ряд товарных групп.

В соответствии с Соглашениями о присоединении к ВТО, Россия согласовала снижение тарифов на широкий спектр товаров [2, с.1431-1446]. В среднем на некоторые группы товаров ставки таможенных пошлин были снижены на 5%.

Такие серьезные сокращения ставок таможенных пошлин могут отрицательно сказываться на отечественных производителях, так как существует риск того, что импортные товары получают гораздо больше возможностей для доступа на российский рынок.

Для того чтобы дать оценку влияния изменений ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин на внешнюю торговлю, необходимо проанализировать изменение объема импорта и экспорта за период времени в котором уже осуществляется снижение таких ставок (2012-2016 гг.).

На рисунке 1 представлена динамика внешней торговли России в 2012-2016 гг.

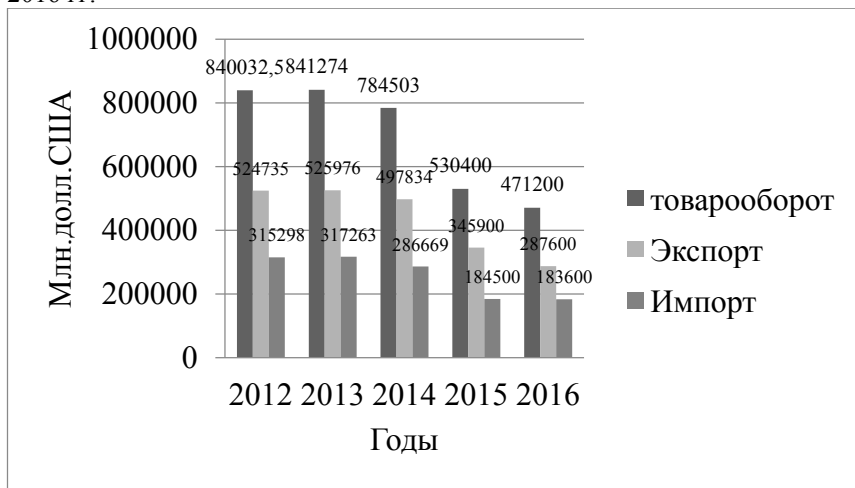


Рисунок 1 - Товарооборот России в 2012-2016 годы [1, с.121-122]

Из рисунка видно, что, начиная с 2013 года, наблюдается тенденция снижения, как общих объемов внешней торговли, так и объемов импорта и экспорта. Наибольший спад объемов внешней торговли произошел в 2015 и 2016 годах. Однако необходимо отметить, что с 2012 по 2013 год, когда вступила в силу новая редакция Единого таможенного тарифа с пониженными ставками пошлин на ввозимый товар, стоимостный объем импорта увеличился. Однако в 2014 году снижение тарифов перестало оказывать стимулирующий эффект на импортеров либо это воздействие было ослаблено другими факторами. К ним, безусловно, следует отнести наблюдавшуюся на протяжении всего периода, начиная с 2014 г., тенденцию к ослаблению российской национальной денежной единицы по отношению к ключевым мировым валютам, что привело к удорожанию импортных товаров и сокращению внутреннего спроса на них. По сути, уменьшение таможенных пошлин, как правило, должно сопровождаться увеличением импорта соответствующего товара, но эта зависимость не носит линейного характера. Более того, по мере дальнейшей либерализации внешней торговли влияние сокращения таможенных барьеров на рост объемов импорта становится всё менее заметным. То есть практически все возможные последствия снижения ставок перекрылись эффектом от девальвации рубля и сокращения спроса, санкций в отношении России, в результате чего импорт показывает падение.

Предполагалось, что вступление России в ВТО окажет стимулирующее воздействие на экспорт, прежде всего, из-за обязательств России о постепенном снижении («связывании») экспортных пошлин на российские товары в соответствующих странах, а также отмены дискриминационных мер в отношении продукции отечественных предприятий.

Исследуя вопрос о стимулирующем влиянии на экспорт фактора членства в ВТО, важно учитывать, что после вступления России в эту организацию в экономике России начался сложный период. В период с 2012-2013 год стала просматриваться слабая тенденция к увеличению объемов товарных поставок за рубеж. Однако эта тенденция оказалась неустойчивой, и в 2014 г. экспорт вновь стал сокращаться.

В целом можно сделать вывод, что исполнение Россией своих обязательств перед ВТО по снижению уровня таможенно-тарифной защиты оказывает ограниченное влияние на отечественную внешнюю торговлю. Определяющее значение имеют и другие, перечисленные выше факторы. Таким образом, при отсутствии сдерживающих факторов снижение ставок таможенных пошлин должно приводить к увеличению экспорта и импорта России соответственно, а увеличение таких ставок должно давать обратный результат. Но, так как на сегодняшний день в России существуют другие факторы, которые влияют на структуру и объем импорта и экспорта, например, сложная политическая ситуация, ставшая причиной запрета

ввоза и вывоза отдельных категорий товаров, а также резкого падения цен на нефть на мировых биржах, проследить влияние таможенных пошлин на внешнеторговый оборот достаточно сложно.

Список использованной литературы :

1 Карабулат, Д.И. Внешняя торговля как форма внешнеэкономической деятельности // В сборнике: Экономическая наука сегодня: теория и практика сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. 2016. С. 121-122.

2 Селиверстова, А.А. Институционально-правовые аспекты торгово-экономического развития ЕАЭС в условиях ВТО // Российское предпринимательство, 2017. Т. 18. - № 9. - С. 1431-1446.

3 Попов В.В. Экономико-статистическое исследование отчетности по взиманию таможенных платежей / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Уральский государственный технический университет. Екатеринбург, 2009

4 Панкова С.В. О формировании особых экономических зон на территориях муниципальных образований / Панкова С.В., Попов В.В.// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 7 (292). С. 16-24.

5 Попов В.В. Анализ таможенных платежей региона в условиях создания и развития таможенного союза // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 44. С. 47-53.

6 Боброва В.В. Новый таможенный кодекс ЕАЭС как эффективный инструмент государственного регулирования внешней торговли // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. № 1-3 (49). С. 499-511.

© Е.С.Кулакова, 2018

УДК 364

А.А. Кустов
студент, ВГУЭС
г. Владивосток, РФ
E-mail: ackap6unka@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ (НА МАТЕРИАЛАХ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)

Аннотация

Статья посвящена проблемам и перспективным направлениям развития государственной поддержки такой социально-

демографической категории как «многодетная семья». В статье проводится анализ процесса реализации государственной политики в сфере работы с многодетными семьями в Приморском крае. Обосновывается необходимость существенного увеличения различных форм социально-материальной поддержки для подобной категории семей. Определяются основные проблемы и перспективы реализации государственных программ по поддержке многодетных семей в Приморье.

Ключевые слова

Демографические проблемы, многодетность, многодетная семья, государственная поддержка, пособия, льготы, ежемесячные выплаты, социальное обеспечение

Острая демографическая проблема, социально-экономические кризисные явления в России, стали причиной серьезных социальных потерь, семьи оказались в трудном положении. Наиболее остро на негативные преобразования реагируют многодетные семьи. Данный институт, представляя собой демографическую, социальную, духовно-нравственную составляющую, является основой для формирования и исполнения социальной и правовой политики государства [6].

Понятие «многодетная семья» не имеет единого значения. Каждый субъект Российской Федерации сам определяет статус семьи. В Приморском крае в соответствии с Законом от 29.12.2004 № 206-КЗ «О социальной поддержке льготных категорий граждан, проживающих на территории Приморского края», многодетная семья – это семья, имеющая в своем составе трех и более детей и воспитывающая их до 18-летнего возраста, а также детей, обучающихся по очной форме обучения в образовательных организациях (за исключением образовательных организаций, реализующих дополнительные образовательные программы) до окончания такого обучения, но не более чем до достижения ими возраста 23 лет [4].

Практически все многодетные семьи можно отнести к категории, находящейся в зоне социально-экономического и психолого-педагогического риска. В силу более высокой иждивенческой нагрузки и меньшего относительного числа занятых членов семьи они выделяются по среди других категорий семей по всем социально-экономическим показателям уровня жизни. Особо необходимо отметить неполные семьи с тремя и более детьми, которые отличаются максимальным риском и степенью бедности [1]. Учитывая данные факты, очевидным становится то, что многодетным семьям просто необходима социальная помощь и финансовая поддержка для создания нормальных условий для развития детей. Приморский край – один из немногих регионов страны, где такая помощь закреплена законодательно.

Законом Приморского края № 206-КЗ от 29 декабря 2004 года (в ред. от 09.10.2017 г.) «О социальной поддержке льготных категорий граждан, проживающих на территории Приморского края» предусмотрены меры социальной поддержки многодетных семей в Приморском крае, а именно:

1. Компенсационные выплаты в размере 30% оплаты расходов коммунальных услуг (водоснабжение, водоотведение, газоснабжение (в том числе поставка бытового газа в баллонах), электроснабжение и отопление). Многодетным семьям, проживающим в домах, не имеющих центрального отопления, - топлива, приобретаемого в пределах норм, установленных для продажи населению, по ценам, установленным Администрацией Приморского края, и транспортных услуг для доставки этого топлива. Компенсационные выплаты предоставляются независимо от вида жилищного фонда.

2. Возмещение расходов на приобретение лекарств по рецептам врачей для детей в возрасте до 6 лет, но не более 1000 рублей в год.

3. Возмещение расходов на проезд учащихся общеобразовательных школ к месту учебы на внутригородском транспорте, а также в автобусах пригородных и внутрирайонных линий, но не более 1000 рублей в год.

4. Возмещение расходов на посещение музеев, парков культуры и отдыха, а также выставок, но не более 200 рублей в год.

5. Предоставление бесплатно земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для организации крестьянского (фермерского) хозяйства.

6. Первоочередное обеспечение детей из многодетных семей в возрасте от 6 до 16 лет местами в специализированных детских учреждениях лечебного и санаторного типа, оздоровительных лагерях и других оздоровительных учреждениях при наличии медицинских показаний [4].

На сегодняшний день на территории Приморья проживают почти 14 тысяч многодетных семей, в которых воспитывают более 44 тысяч детей. При этом только чуть более 8% из них являются малоимущими и получают все необходимые меры социальной поддержки [5]. Такой маленький процент семей, получающих социальные льготы, обусловлен не тем, что лишь малая доля является нуждающимися, а тем что данные льготы положены многодетным семьям, имеющим среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума. Прожиточный минимум для трудоспособного населения на 2017 год — 7 757 рублей, для детей 7 006 рублей — итого на двоих взрослых и троих детей доходы не должны превышать 36 532 рубля [5]. Если доходы превысили прожиточный даже на 1 рубль, на 100, 200 рублей, то в этом случае, опираясь на местный

закон, государство таким семьям поддержку не оказывает, и вся нагрузка по содержанию семьи ложится на плечи родителей. То есть в Приморском крае, право многодетных семей на получение помощи от государства увязано с прожиточным минимумом и произвольно прекращает действие для работающих и хоть немного, но зарабатывающих. Такую ситуацию нужно менять: либо вводить дифференцированную шкалу поддержки, либо оказывать поддержку всем.

Проанализировав работу мер поддержки многодетных семей в Приморском крае, следует отметить, что механизм имеет ряд недоработок, не все льготы предусмотрены на региональном уровне, некоторые из них не выполняются в полном объеме, что влечет за собой менее продуктивную помощь от государства в данном вопросе, и качество жизни многодетных семей не улучшается. Например, многодетные семьи в Приморье, имеющие в своем составе детей до 6 лет вправе претендовать на возмещение расходов на лекарства по рецептам врачей. Однако данная сумма не может превышать 1000 рублей в год. Сумма компенсации очень мала, так как на сегодняшний день цены на лекарства сложно назвать демократичными. Станным кажется и ограничение выдачи льготы по возрасту, ведь дети болеют не зависимо от своего возраста. Однако не все дети могут получить бесплатные медикаменты потому, что Министерство здравоохранения выделяет определенную долю денег на конкретный город. Когда финансовый лимит превышен, то бесплатные рецепты родителям становятся недоступны.

Есть в законе и графа, предусматривающая возмещение расходов на проезд школьников к месту учебы на городском и пригородном транспорте, но также не более 1 000 рублей в год — то есть одному ребенку до школы и обратно, а если еще и в секцию спортивную, то уже не хватит. В соответствии с предыдущей версией закона, детям выдавали проездные, и помощь была более реальной.

Одной из самых ироничных мер поддержки в Приморье является возможность бесплатного посещения культурно-массовых мероприятий один раз в месяц для всей семьи [3]. Ироничная потому, что оказывается, деньги, потраченные на посещение ребенком парка культуры и отдыха, многодетным семьям могут компенсировать, но только в том случае, если этот парк в государственной собственности. Как известно таковых в Приморском крае нет, а соответственно данной льготой родители имеющие более 3 детей воспользоваться не могут.

Острой проблемой считается выполнение закона о бесплатном предоставлении земельного участка для семей имеющих трех и более детей. В Приморском крае наблюдается глубокий кризис в реализации указа президента Владимира Путина о выделении многодетным семьям

земельных участков. Начиная с 2016 года во Владивостоке с выделением земли многодетным никаких сдвигов нет – в очереди находятся 180 семей. Срок ожидания очереди, несмотря на утвержденные законом 180 дней, у большинства семей превышает уже два года. Общие для муниципальных образований проблемы – это отсутствие в местных бюджетах ресурсов на формирование земельных участков и подготовку документов планирования. В 2017 году для решения данной проблемы были введены поправки в закон «О регулировании земельных отношений в Приморском крае». Было подписано соглашение приморских районов с Владивостоком, поскольку главная проблема города – это физическое отсутствие земель, которые можно предоставлять под строительство многодетным семьям. Районы, которые подписали соглашение с Владивостоком – это Ольгинский район и Спасск-Дальний [2].

К наиболее важной и эффективной частью поддержки многодетных семей стал региональный материнский (семейный) капитал, который предоставляется в случае рождения или усыновления третьего и последующего ребенка. Это дополнение к федеральному семейному капиталу, который с 1 января 2018 года составляет чуть более 453 тысяч рублей. С помощью дополнительной выплаты, размер которой в 2017 году составил 163 тысяч рублей, краевые власти стремятся помочь многодетным семьям и оказать положительное влияние на демографическую ситуацию в Приморье. За 5 лет сертификат на материнский (семейный) капитал получили 11 009 семей, из них 6 315 семей воспользовались средствами регионального материнского (семейного) капитала на сумму 851,5 млн. рублей [5].

Семьям, в которых с 1 января 2007 года родилось одновременно трое и более детей, предоставляется социальная выплата на приобретение жилья. В 2016 году жилые помещения приобрели шесть семей на общую сумму более 28 миллионов рублей. В этом году свидетельства выданы уже 4 многодетным семьям. Около 1 700 семей получили социальную выплату на компенсацию части расходов по уплате процентов по ипотечным жилищным кредитам [5].

Компенсируется многодетным семьям и часть платы за присмотр и уход за детьми в дошкольных образовательных организациях. На первого ребенка в размере 20%, на второго – 50%, на третьего и последующих детей – 70%. На 2017 год для расчета компенсации части родительской платы установлен средний размер ежемесячной родительской платы в сумме 1360 руб. [5].

Государственная поддержка очень важна для многодетных родителей в приморском крае. Есть и положительные результаты социальной помощи, есть и недоработки на законодательном и исполнительном уровнях. Решить все проблемы одним

представительным органом или силами только семей невозможно. Необходим комплексный взаимодействующий подход структур, опирающийся на мнение семей, их потребности. Таким способом удастся добиться улучшения ситуации, привлечения внимания к многодетности, преобразовать механизм содействия поддержки, как от государства, так и добровольных организаций, и вывести категорию многодетных семей на более стабильный материальный и моральный уровень. Это даст возможность привлечь внимание общества к формированию многодетности как нормы, и создаст предпосылку для увеличения количества многодетных семей.

Для улучшения положения многодетных семей необходима разработка и дополнительных источников помощи. Более эффективным в данном случае будет работа с семьями, с добровольными организациями, с различными структурами для оказания посильной нематериальной помощи, взаимодействие с предприятиями (либо благотворительными фондами) для получения спонсорской поддержки.

Список использованной литературы:

1. Вишнеvский А. Г. Время демографических перемен. М.: Наука, 2015. 227 с.

2. Волинчук Я.А. Приморский край в системе реализации государственного проекта о создании территорий опережающего развития // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 3-4. С. 680-684.

3. Волинчук Я.А., Вакалюк А.А. Муниципальные целевые программы в сфере молодежной политики: проблемы и перспективы реализации (на примере г. Владивостока) // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 12-7. С. 1253-1257.

4. Закон Приморского края от 29.12.2004 № 206-КЗ «О социальной поддержке льготных категорий граждан, проживающих на территории Приморского края» [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/494218453>

5. Отчет о реализации семейной политики на территории Приморского края за 2017 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти. Режим доступа <http://www.primorsky.ru/primorye/sotsialnaya-politika/#soc-pod>

6. Указ Президента РФ от 09.10.2007 N 1351 (ред. от 01.07.2014) «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.doc_LAW_71673/

© А.А. Кустов, 2018

УДК 33

Р. В. Кутдусов

студент 5 курса

E-mail: krv95@list.ru

Р. Р. Каримов

студент 5 курса

E-mail: rk.quasar@gmail.com

Э. Р. Ахмадуллин

студент 5 курса

E-mail: ed-moguchiy@mail.ru

Уфимский государственный авиационный технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ ОТ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Оказывается, города и регионы развиваются подобно живым организмам, подчиняются степенным законам и масштабированию. В данной статье исследуется зависимость нематериальной характеристики ВРП в регионах Российской Федерации от численности населения. Рассматривается актуальность и польза изученных законов, выводов и формул.

Ключевые слова

Масштабирование, степенной закон, закон Клайбера, сублинейная зависимость, сверхлинейная зависимость, регионы РФ, прогнозирование, ВРП

В начале 1930 годов швейцарский учёный Макс Клайбер увидел зависимость между массой организма и уровнем его метаболизма. По его наблюдениям скорость обмена веществ у большинства животных менялась не прямо пропорционально их массе, а в степени $3/4$.

$$q_0 \sim m^{3/4}, \quad (1)$$

где q_0 – уровень метаболизма организма, и m – масса организма.

Так, если масса первого животного больше массы второго животного в 100 раз, то уровень его метаболизма больше лишь в ~ 32 раза.

Данная зависимость получила название «закон Клайбера» или «закон трёх четвертей».

В конце 20 века группа учёных из SFI (Santa Fe Institute) во главе с Джеффри Вестом исследовала правило Клайбера и получила следующую универсальную степенную формулу:

$$Y = Y_0 \cdot M^b, \quad (2)$$

где M – масса организма, b – степень масштабирования, Y_0 – нормирующий коэффициент искомой характеристики организма.

Вдохновлённый Д. Вест решил пойти дальше – за пределы биологии. Он предположил, что, возможно, города и городские агломерации развиваются схоже с живыми организмами. В ходе многочисленных экспериментов удалось подтвердить гипотезу учёных и сделать следующий вывод:

- **Материальные** характеристики города (имеющие аналоги в биологии) находятся в **сублинейной** зависимости от численности населения (значение степени масштабирования $b < 1$);

- **Нематериальные** характеристики города (богатство, уровень преступности, порождение информации, количество патентов, уровень медицины, уровень образования и т.д.) находятся в **сверхлинейной** зависимости от численности населения ($b > 1$, как правило $b \in (1,1; 1,3)$).

Исходя из вышесказанного получаем формулу для расчёта какой-либо характеристики города:

$$Y = Y_0 \cdot N^b, \quad (3)$$

где N – численность населения города, b – степень масштабирования, Y_0 – нормирующий коэффициент.

В данной работе мы решили исследовать истинность выводов учёных SFI и действенность формулы (3) на примере характеристики ВРП (валовый региональный продукт) в регионах Российской Федерации.

Аппроксимируя массив данных степенной функцией, найдём нормирующий коэффициент Y_0 и степень масштабирования b . Рассчитав их, мы сможем вычислять значения ВРП в различных субъектах Российской Федерации (с учётом погрешностей), зная лишь численность населения исследуемого субъекта.

Также сможем проверить, развиваются ли регионы РФ аналогично городам, и находится ли нематериальная характеристика ВРП в сверхлинейной зависимости от численности населения (по аналогии с выводами Д. Веста о сверхлинейной зависимости нематериальных характеристик от количества живущих в городе людей).

Составим Таблица 1, в которую включим следующие данные:

- название субъекта РФ;
- численность населения субъекта РФ;
- ВРП субъекта РФ.

Таблица 1 – Исходные данные исследуемых регионов РФ

№	Субъект	Население, N*10 ⁴ чел.	ВРП (Y), млрд руб.
1	Краснодарский край	557,1	1946,8
2	Республика Татарстан	388,5	1833,2
3	Свердловская область	432,9	1779,4
4	Самарская область	320,4	1240,3
5	Ростовская область	423,1	1171,8
6	Челябинская область	350,2	1170,3
7	Пермский край	263,2	1048
8	Иркутская область	240,9	1013,5
9	Новосибирская область	278,0	980,9
10	Кемеровская область	270,9	842,6
11	Воронежская область	233,5	823,1
12	Оренбургская область	199,0	774,9
13	Волгоградская область	253,5	735,3
14	Приморский край	192,3	716,7
15	Белгородская область	155,3	686,4
16	Хабаровский край	133,3	571,5
17	Удмуртская Республика	151,7	497,7
18	Алтайский край	236,6	492,1
19	Тульская область	149,9	476,6
20	Томская область	107,9	473,7
21	Вологодская область	118,4	468,8
22	Липецкая область	115,6	457,6
23	Ярославская область	127,1	432
24	Владимирская область	139,0	357,9
25	Тамбовская область	104,0	344,9
26	Тверская область	129,7	341,2
27	Пензенская область	134,2	336,5
28	Курская область	112,3	335,3
29	Калужская область	101,5	334,8
30	Калининградская область	98,6	328,8
31	Астраханская область	101,9	320,7
32	Рязанская область	112,7	316,1
33	Ульяновская область	125,3	301,4
34	Амурская область	80,2	276,9
35	Кировская область	129,2	276,5
36	Брянская область	122,1	269,9
37	Смоленская область	95,3	257,1
38	Чувашская Республика	123,6	250,4
39	Забайкальский край	107,9	248,8
40	Новгородская область	61,3	240,4
41	Республика Карелия	62,7	211,1
42	Орловская область	75,5	205,8

43	Республика Бурятия	98,4	204,2
44	Республика Мордовия	80,9	187,4
45	Курганская область	85,4	179,7
46	Республика Хакасия	53,8	171,7
47	Республика Марий Эл	68,5	165,5
48	Костромская область	64,8	157,7
49	Псковская область	64,2	132,8
50	Республика Северная Осетия — Алания	70,3	127,5
51	Магаданская область	14,6	124,6
52	Республика Адыгея	45,3	82,6
53	Карачаево-Черкесская Республика	46,6	67,4
54	Республика Ингушетия	48,0	54,3
55	Республика Калмыкия	27,8	47,3
56	Республика Тыва	31,9	47,3
57	Еврейская автономная область	16,4	44,9
58	Республика Алтай	21,7	41,8

Как было сказано выше, аппроксимировать мы будем степенной функцией, следовательно:

$$b = \frac{n \sum (\ln N_i \cdot \ln Y_i) - \sum \ln N_i \cdot \sum \ln Y_i}{n \sum \ln^2 N_i - (\sum \ln N_i)^2} \quad (4)$$

$$Y_0 = \exp\left(\frac{1}{n} \sum \ln Y_i - \frac{b}{n} \sum \ln N_i\right), \quad (5)$$

где N – численность населения региона, b – степень масштабирования, Y_0 – нормирующий коэффициент, Y – величина ВРП региона, n – количество исследуемых регионов.

Получаем, что степень масштабирования $b = 1,1503$; нормирующий коэффициент $Y_0 = 1,4175$. На основе вычисленных результатов составим Таблица 2:

Таблица 2 – Результат аппроксимации выборки степенной функцией

i	Население, $N \cdot 10^4$	ВРП (Y), млрд руб.	Степенная регрессия
1	14,6	124,6	30,97
2	16,4	44,9	35,40
3	21,7	41,8	48,85
4	27,8	47,3	64,96
5	31,9	47,3	76,10
6	45,3	82,6	113,92
7	46,6	67,4	117,69
8	48	54,3	121,76
9	53,8	171,7	138,84
10	61,3	240,4	161,32
11	62,7	211,1	165,57
12	64,2	132,8	170,13
13	64,8	157,7	171,97

14	68,5	165,5	183,31
15	70,3	127,5	188,86
16	75,5	205,8	205,02
17	80,2	276,9	219,77
18	80,9	187,4	221,97
19	85,4	179,7	236,24
20	95,3	257,1	268,01
21	98,4	204,2	278,06
22	98,6	328,8	278,71
23	101,5	334,8	288,16
24	101,9	320,7	289,47
25	104	344,9	296,34
26	107,9	473,7	309,16
27	107,9	248,8	309,16
28	112,3	335,3	323,70
29	112,7	316,1	325,03
30	115,6	457,6	334,67
31	118,4	468,8	344,01
32	122,1	269,9	356,41
33	123,6	250,4	361,45
34	125,3	301,4	367,17
35	127,1	432	373,25
36	129,2	276,5	380,35
37	129,7	341,2	382,04
38	133,3	571,5	394,27
39	134,2	336,5	397,33
40	139	357,9	413,72
41	149,9	476,6	451,26
42	151,7	497,7	457,50
43	155,3	686,4	470,01
44	192,3	716,7	600,99
45	199	774,9	625,14
46	233,5	823,1	751,36
47	236,6	492,1	762,84
48	240,9	1013,5	778,81
49	253,5	735,3	825,86
50	263,2	1048	862,31
51	270,9	842,6	891,39
52	278	980,9	918,32
53	320,4	1240,3	1081,21
54	350,2	1170,3	1197,68
55	388,5	1833,2	1349,56
56	423,1	1171,8	1488,72
57	432,9	1779,4	1528,46
58	557,1	1946,8	2043,00

Для детального анализа результата посчитаем следующие параметры:

- R (коэффициент корреляции) = 0,9602;
- R^2 (коэффициент детерминации) = 0,922;
- \bar{A} (средняя ошибка аппроксимации) = 24,55.

По данным Таблица 2 построим график, демонстрирующий результат аппроксимации (Рисунок 2):

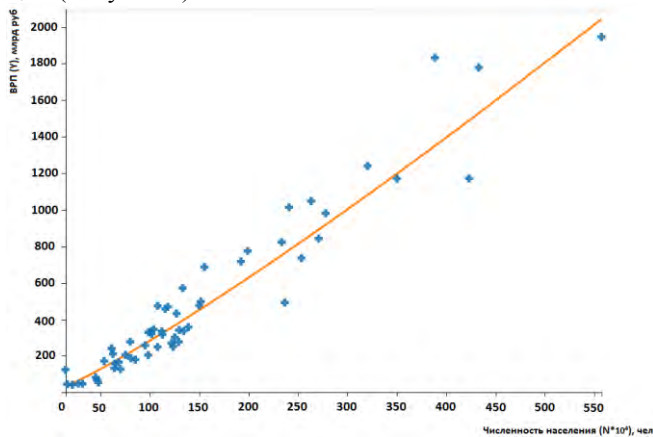


Рисунок 2 – результат аппроксимации выборки степенной функцией

Далее, зная b и Y_0 , спрогнозируем величину ВРП для регионов РФ не вошедших в исследуемую выборку (Таблица 1) и занесём полученные данные в **Ошибка! Источник ссылки не найден.**:

Таблица 3

№	Субъект	Население, $N \cdot 10^4$	ВРП реальное ($Y_{\text{реал.}}$), млрд руб.	ВРП спрогнозированное ($Y_{\text{прогноз.}}$), млрд руб.	Разница Y , %
1	Республика Башкортостан	406,6972	1317,4	1422,2	<8%
2	Нижегородская область	324,7713	1069,3	1098,0	<3%
3	Омская область	197,2682	617,2	618,9	<0,5%

На примере исследования характеристики ВРП в различных регионах Российской Федерации мы убедились в том, что выводы учёных Santa Fe Institute применимы и к более сложным системам, таким как субъекты РФ. Регионы, как и города, развиваются подобно живым организмам, подчиняясь степенному закону (2) и масштабированию.

Было подтверждено, что нематериальная характеристика ВРП находится в сверхлинейной зависимости от численности населения.

Так же удостоверились в истинности формулы (3). Полученные путём расчёта значения ВРП практически совпадают с реальными показателями. Разница между спрогнозированным и реальным ВРП составляет менее 8%.

Изученные в данной статье законы, выводы и формулы, несомненно могут помочь людям в управлении городами и регионами, ведь, зная их, возможно успешно предсказывать и прогнозировать поведение различных нематериальных характеристик.

Список использованной литературы:

1. «Закон Клайбера», материал из Википедии, URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD_%D0%9A%D0%BB%D0%B0%D0%B9%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B0 – (дата обращения: 11.01.2018)

2. Geoffrey West. Scale: The Universal Laws of Growth, Innovation, Sustainability, and the Pace of Life in Organisms, Cities, Economies, and Companies. «Penguin Press», 2017. 479 с.

3. Growth, innovation, scaling, and the pace of life in cities, approved March 6, 2007. URL: <http://www.pnas.org/content/104/17/7301.full.pdf> – (дата обращения: 13.01.2018)

4. Scaling: The surprising mathematics of life and civilization, 2014. URL: <https://medium.com/sfi-30-foundations-frontiers/scaling-the-surprising-mathematics-of-life-and-civilization-49ee18640a8> – (дата обращения: 13.01.2018)

© П.В. Кутдусов, Р.Р. Каримов, Э.Р. Ахмадуллин, 2018

УДК 336

К.А. Куторова

студентка 3 курса НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

E-mail: kristina_197_25061997@mail.ru

Л.Н. Серкина

студентка 3 курса НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

E-mail: larisa.serkina.98@mail.ru

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

В данной статье рассмотрена система финансирования здравоохранения в РФ на современном этапе. Проанализированы каналы финансирования, а также динамика расходов бюджета на здравоохранение.

Ключевые слова

финансирование, здравоохранение, финансирование здравоохранения, расходы бюджета

Совершенствование системы финансирования здравоохранения является ключевым звеном реформирования отрасли и важнейшим фактором улучшения медицинского обслуживания населения. Речь идет не только о необходимости увеличения объема выделяемых ассигнований, но и о финансовом механизме их эффективного использования.

С каждым годом финансирование данной отрасли уменьшается. Прослеживается отрицательная динамика расходов бюджета на здравоохранение. В соответствии с бюджетной росписью по состоянию на 1 июля 2017 года в этом году расходы на здравоохранение федерального бюджета утверждены на уровне 443 млрд. руб., и это на 18% меньше, чем было утверждено на 2016 на ту же дату. Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2017 году на 38% меньше прошлогоднего значения и составляют 872 млрд. руб. А расходы на здравоохранения внебюджетных фондов утверждены на уровне 1,7 трлн. руб., что больше прошлогоднего уровня лишь на 3% [2].

В первом полугодии этого года расходы федерального бюджета на здравоохранение составили 174 млрд. руб., т.е. уменьшение по сравнению с прошлым годом – 17%. Консолидированные бюджеты субъектов РФ потратили на 44% меньше, чем годом ранее: 352 млрд. руб. против 631 млрд. руб.

Бюджетные организации здравоохранения финансируются за счет федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, а также за счет бюджетов государственных внебюджетных фондов.

В настоящее время большая часть финансирования более 65% происходит за счет средств федерального и территориальных фондов обязательного медицинского страхования, что отражено на рисунке 1 [4]. Кроме этого дополнительными источниками финансирования являются средства фондов добровольного медицинского страхования, а также средства от деятельности, приносящей доход организации здравоохранения.

При этом увеличение средств внебюджетных фондов, направленных на финансирование здравоохранения, недостаточно в условиях сокращения прямого финансирования из бюджетов страны.

Финансирование здравоохранения в 2017 году отражено в Программе государственных гарантий, которая продолжит действовать в плановых периодах – в 2018 и 2019 году [3]. Среди важных изменений – расширение перечня мер, которые финансирует федеральный бюджет. Общая сумма расходов, направленная государством в медицинскую отрасль в 2017 году составляет свыше 3 трлн. рублей.

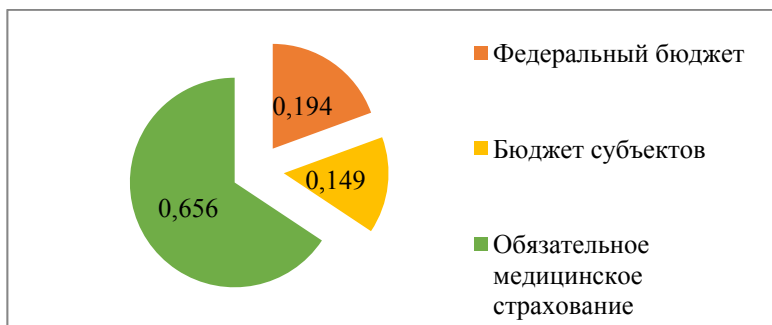


Рисунок 3. Распределение средств по бюджетам

В период разработки программы говорилось о том, что она включит увеличенные нормативы затрат по условиям и видам оказания медицинских услуг за счет средств базовой программы обязательного медицинского страхования. Данные ожидания оправдались, но лишь частично – по сравнению с прошлым годом заложенные в программе нормативы увеличены лишь на 5,4% – до 826 млрд. руб. против 786 млрд. руб. годом ранее.

Судя по всему, ведомства могут корректировать итоговую сумму расходов на здравоохранение за счет различных межбюджетных расчетов, когда часть средств перекидывается из одного источника в другой. Поэтому получается, что, по данным Казначейства, всего на здравоохранение было потрачено в этом году около 1,25 трлн. руб. против 1,32 трлн. в первом полугодии 2016 года. Если же не учитывать межбюджетные расчеты, тогда разрыв больше: сейчас потрачено около 1,35 трлн. руб. против 1,63 трлн. за тот же период 2016.

«В 2014 - 2018 годах реализация мероприятий по модернизации здравоохранения... осуществляется за счет остатков средств, образовавшихся по состоянию на 1 января очередного финансового года в федеральном бюджете в результате неполного использования средств, предоставленных в 2012 году из бюджета Федерального фонда в федеральный бюджет в виде межбюджетных трансфертов...» [1].

Средства из Федерального фонда могут направляться на следующие цели:

1) строительство, реконструкция, модернизация и капитальный ремонт государственных и муниципальных учреждений здравоохранения, а также приобретение медицинского оборудования;

2) внедрение современных информационных систем в здравоохранение для создания единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения, перехода на полисы обязательного медицинского страхования единого образца, систем электронного

документооборота и ведение медицинских карт пациентов в электронном виде;

3) повышение доступности амбулаторной медицинской помощи.

Внедрение преобразований в сфере финансирования здравоохранения необходимо с целью выравнивания финансовых условий реализации территориальных программ обязательного медицинского страхования с учетом совокупных доходных источников их финансового обеспечения, а также стимулирования эффективности реализации территориальных программ в соответствии с законодательством Российской Федерации. Данные меры способны вывести здравоохранение и медицинские учреждения на новый уровень эффективности.

Список использованной литературы

1. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2017) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

2. Бюджетная роспись [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/?id_57=119390&page_id=769&popup=Y&area_id=57

3. О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rgs.ru/upload/medialibrary/313/programma-gosudarstvennykh-garantiy-besplatnogo-okazaniya-grazhdanam-meditsinskoy-pomoshchi-na-2017-god-i-na-planovyy-period-2018-i-2019-godov.pdf>

4. Финансирование здравоохранения: как и на что выделяют деньги [Электронный ресурс]. URL: <https://www.zdrav.ru/articles/4293657116-qqq-17-m5-16-05-2017-finansirovanie-zdravoohraneniya-vydelyayut-dengi>

© К.А. Куторова, Л.Н. Серкина, 2018

УДК 659.1

К. Р. Кутуева

магистрант УГАТУ, г. Уфа, РФ

E-mail:kseniya_kutueva@mail.ru

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация

В статье проанализирован механизм формирования маркетинговых каналов предоставления банковских услуг. Утверждается, что для

повышения эффективности реализации банковских продуктов, необходимо усиление внимания к интегрированным маркетинговым коммуникациям, направленным на информирование целевых аудиторий.

Ключевые слова

коммуникационный банковский маркетинг, маркетинговые каналы, информация, банковские услуги, потребители.

Для любого клиента банка важным является получение качественной и достоверной информации о различных свойствах продукта, который предлагается банком. Для того, чтобы информировать клиентов о характеристиках продуктов можно использовать различные каналы маркетинговых коммуникаций, которые представляют из себя процесс передачи нужной информации клиентам о товаре, а также благодаря этому поддерживается повышенный интерес к этому продукту [1].

Информация является основным объектом маркетинговых коммуникаций и ее можно разделить по следующим критериям. 1. По признаку обязательности: обязательная, то есть законодательно обусловленная; необязательная, или инициативная, то есть размещенная по инициативе финансовой структуры или СМИ. 2. По степени конфиденциальности: открытая информация, закрытая информация. 3. По источнику информации: официальные источники; неофициальные источники. 4. По типам информации: новостная; аналитическая; образная; оперативно-справочная и т. д. 5. По жанрам: законы и подзаконные акты; профессиональные и корпоративные стандарты; официальные заявления, комментарии и др.; профессиональная бизнес-аналитика. 6. По типу средств массовой коммуникации, в которых размещена информация: официальные; деловые; смешанного типа. 7. По сфере образования и аккумуляции: внешняя и внутренняя.

Коммуникация в сфере банковского обслуживания является достаточно сложным процессом и необходимо учитывать всю специфику предоставляемого продукта для наилучшего восприятия его потребителем. Любые отношения между банком и клиентом являются доверительно-договорными и, соответственно, клиент выбирает ту услугу, которая является ему наиболее подходящей по своим характеристикам [2]. Если маркетинговые коммуникации будут направлены только на рекламирование, то их назначение будет узконаправленным, а значимость снижена. В управлении общественными связями необходимо исходить из модели субъект-субъектных коммуникаций, учитывающей внутренние источники мотивации агентов рыночных отношений и базирующейся на принципе взаимопонимания их интересов [3, с. 352].

Одним из приоритетных направлений деятельности банков на современном этапе является улучшение качества обслуживания клиентов. Потребители всегда относились к банкам достаточно настороженно, и фактор доверия играл большую роль при выборе определенного банка. Далекое не все

пользуются банковскими картами, что приводит к различным затруднениям при использовании кредитной карты, так как нет осведомленности о рисках, связанных с ее использованием. Для того, чтобы наиболее эффективно решить данную проблему, необходимо регулярно повышать финансовую грамотность потребителей, что достигается путем четкого и ясного информирования о продуктах, которые предлагаются банками. На сегодняшний день достаточную информацию можно получить в сети Интернет. Коммуникации в маркетинге представлены комплексами коммуникаций, которые направлены на получателя услуги с целью информировать его о предоставляемых продуктах. Сегодня наиболее остро стоит проблема клиентоориентированности стратегий банков, так как стандартная организационная структура банка не в полной мере соответствует потребностям клиентов, не способствует повышению комфортности, информированности в их обслуживании. В настоящее время необходимость внедрения принципа клиентоориентированности стимулируется разработкой различных выгодных предложений для клиентов, расширением сферы предоставления услуг банками и т. д. Исходя из этого, можно утверждать о необходимости развития коммуникационного маркетинга в банке как разновидности маркетинга, в котором комплексно применяются инструменты коммуникаций для продвижения банковских товаров.

Важным является тот факт, что коммуникационный маркетинг – это коммуникационная технология, реализация которой возможна только при наличии целевой аудитории. Основной схемой коммуникационной политики банка является наличие департамента корпоративных коммуникаций, который курирует рекламные и другие информационные мероприятия, выполняемые его подразделениями. В таком случае можно говорить о том, что даже в кризисной ситуации банк продолжит свою деятельность, и его репутация поможет ему избежать больших финансовых потерь. Инструменты, применяемые при реализации маркетинговых коммуникаций, являются традиционными для маркетинга, а именно связи с общественностью, реклама, стимулирование сбыта, личные продажи и т. д. При этом в планировании коммуникационной политики следует учитывать взаимосвязь внутрикорпоративных и внешних организационных коммуникаций [4, с. 21; 5, с. 102–104]. Эффективность использования данных инструментов повышается при применении метода интегрирования [6, с. 72]. Следует отметить, что деятельность специалистов в области коммуникационного менеджмента и маркетинга на банковском рынке напрямую зависит от внешних факторов, которые оказывают воздействие на всю финансовую систему.

Список использованной литературы:

1. Никулина О.В., Иванова Н.В. Развитие инновационных технологий в банковской деятельности // Экономика: теория и практика. 2013. № 4 (32). С. 20–26.

2. Фирсанова О.В., Байков В.Г. Классификация новшеств в маркетинге инноваций с учетом равновесия в поведении потребителя // Научное обозрение. 2016. № 9. С. 165–173.

3. Амирханова Л.Р., Бикметов Е.Ю. Междисциплинарная концептуализация и методика экономической оценки доверия между субъектами рыночных отношений // Евразийский юридический журнал. 2017. № 1 (104). С. 349–352.

4. Бикметов Е.Ю., Яппарова Д.И. Теоретические основы и методика внутрикорпоративного бренд-менеджмента // Человек, общество и культура в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. В 5-ти частях. Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. Белгород, 2017. С. 20–23.

5. Амирханова Л.Р., Бикметов Е.Ю., Кунгурцева Г.Ф. Социальные основы модели организационных коммуникаций в современном управлении // Наука сегодня: фундаментальные и прикладные исследования. Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Вологда: ООО «Маркер», 2017. С. 102–104.

6. Бикметов Е.Ю., Насретдинова Э.С., Полянская А.А. Проблемы исследования коммуникативной эффективности управления рекламой // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности: сборник научных трудов. Уфа, 2016. С. 70–76.

© К. Р. Кутуева, 2018

УДК 330

А.О. Куулар

студент 3 курса, юридический факультет ТувГУ,
г. Кызыл, РФ

СТАТИСТИКА ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ В РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные причины дорожно-транспортных происшествий в России, причины их возникновения и решения, которые помогут избежать аварии. Основной целью данной статьи является изучение статистики ДТП за последние несколько лет.

Ключевые слова:

Статистика, дорожно – транспортное происшествие, движение, смертность, статистическая информация

В России ежегодно в ДТП погибают около 27 000 человек, ущерб от всех ДТП составляет около 2,5 % ВВП России, за 5 лет ущерб российской

экономике составил 5,5 триллиона рублей, что можно сравнить с расходами на здравоохранение за тот же период [4].

По данным Росстата, основные показатели количества ДТП в России снизились. Всего в 2015 году произошло 184 000 дорожно-транспортных происшествий с погибшими и пострадавшими – это на 8% меньше, чем в 2014 году. Для сравнения, в 2010 году случилось 199 000 таких ДТП, а в 2005 году – 223 000. Раненых на дорогах за прошедший год более 231 000 человек (на 8% меньше, чем в 2014 году), а количество происшествий с летальным исходом снизилось на 14%: за год погибли 23 000 человек. Десять лет назад это количество достигало 33 000, а пять лет назад – 26 000 человек. Так же снижается детская смертность на дорогах. В результате ДТП погибли 737 человек в возрасте до 16 лет (на 16% меньше, чем годом ранее). Из них 430 были пассажирами автомобилей, 231 — пешеходами, аварий с детьми на пешеходных переходах стало больше на 3% [4].

Всего на 0,6% уменьшилось количество столкновений автомобилей с пешеходами (58221): в таких ДТП ранено 53718 человек (примерно, как и год назад), погибло 7138 человек (снижение на 4%), а количество наездов на пешеходных переходах увеличилось на 2%. Также за год произошло более пяти тысяч наездов на велосипедистов.

Статистические факты 2015 года автокатастроф России:

1. Большинство аварий происходит по вине водителей-мужчин (66 968 против 9062). Подобную тенденцию можно объяснить тем, что женщин-автолюбителей порядком меньше;

2. Самые опасные дни – выходные, за субботы произошло 12 235 ДТП, а за воскресенье — 12 464;

3. Самое опасное время дня – период с 17 до 18 часов, в этот промежуток случилось 5166 столкновений.

В сравнении с данными по автодорожным происшествиям, например, за период январь-август 2014 года, за этот же отрезок времени, но уже в 2016 году сокращение аварий с тяжкими последствиями, пострадавшими и погибшими, снизилось на 9,2%, что составляет 115,3 тыс. случаев ДТП.

Из них:

1) уменьшились аварии с жертвами и смертельными исходами на 15,3%, что составляет 14,3 тыс. человек;

2) сократились происшествия с пострадавшими гражданами, как прямыми участниками автокатастрофы, так и косвенными, например, мимо проезжающие автотранспортные средства, которых как-то могло зацепить случившееся, на 9,6%, что является в цифровом показателе – 146,2 тысячи человек;

3) в общей тенденции число наездов на пешеходов в первые два месяца 2016 года упало на 1,5% по сравнению с прошлым 2014 годом, это составило 32,2 тысячи случаев;

4) но потом специалисты стали отмечать некоторое увеличение аварий из-за пешеходов – 7, 1 тысяча аварий за восемь месяцев 2016 г. (+11,9%), из них 440 чел. погибли (+2,3%) и 7,3 тысячи человек были ранены (+11,7%);

5) за январь-август выявлено 5,3 тысячи случаев наездов на детей, что увеличилось по сравнению с 2014 годов на 2,6%;

6) за этот же период из всех аварий на дорогах с участием детей 164 случая оказались смертными (+3,8%), а 53 тысячи детей получили увечья и тяжелые травмы (+3,1%).

Всего по территории России за 8 месяцев в 2016 году погибло больше 14000 человек. За период 9 прошедших в 2016 году месяцев уже отмечены статистические данные по Российской Федерации, которые составили следующую картину: количество ДТП 13320; случая количество погибших 16638 человек из них смертные случаи среди детей 582 случая раненных всего за 9 месяцев 2016 г.; по всем регионам страны 168146 человек; раненных среди детей 15860 человек.

Аварии на дороге с летальными исходами участников чаще всего случаются в связи с [1]:

– столкновениями автомобилей (32 754 инцидента). – Неисправностью транспортного полотна (30 677 событий, в результате которых почти 4 тысячи человек расстались с жизнью).

– наездом на пешехода (23 724 случая, в которых погибло 2731 человек).

– опрокидыванием автомобиля (7906 аварий, погибло 1161 человек);

– техническими неисправностями (945 аварий, погибло 172 человек).

Теперь становится ясным, по каким причинам больше всего гибнут в ДТП [2,3]. Пожалуй, этот вопрос был и остается самым животрепещущим, ведь за сухими статистическими цифрами стоят жизни реальных людей, спасти которых уже не удастся.

Тема дорожно-транспортных происшествий является очень актуальной, так как практически каждый день происходят дорожно-транспортные происшествия. Таким образом, приведенные выше цифры заставляют задуматься о том, каким образом можно исправить статистику и сохранить как можно больше человеческих жизней. Безусловно, универсального ответа на этот вопрос не существует, однако повышение ответственности каждого водителя может в корне преобразовать сложившуюся ситуацию.

Список использованной литературы:

1. Волошин, Г.А. Анализ дорожно- транспортных происшествий / А.Г. Волошин, В. П. Мартынов, А.Г. Романов. -М.: Транспорт, 2007. -240с.

2. Соян Ш.Ч. Анализ демографической ситуации в Республике Тыва / Региональная экономика: технологии, экономика, экология и инфраструктура: Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию ТувИКОПР СО РАН (14-15.10.2015

г., Кызыл, Россия) / Отв.ред. докт.экон.наук Г.Ф.Балакина [Электронный ресурс: ноябрь 2017]. – Кызыл: ТувИКОПР СО РАН, 2015. – С. 125-129.

3. Соян Ш.Ч., Балзанай С.В. Социально-экономическая статистика. Учебное пособие. – Кызыл: Издательство ТувГУ, 2015. – 114 с.

4. <http://www.gibdd.ru/stat/> Статистика дорожно-транспортных происшествий в России.

© А.О. Куулар, 2018.

УДК 330

Р.Г. Лазаренко

Магистрант Санкт-Петербургского государственного экономического университета

г. Санкт-Петербург, РФ

E-mail: lazarenkorodion@gmail.com

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены и сформулированы основные факторы эффективности реальных инвестиций. Автором проанализирована кривая изменения эффективности технологического принципа во времени на конкретном примере, из которого сделаны конкретные выводы.

Ключевые слова

Инвестиции, инвестиционный проект, экономика, эффективность, капитал.

Реальные инвестиции – это вложения в основной капитал компании в самых разнообразных видах и формах.

Реальные инвестиции способствуют увеличению темпов развития организации, повышению качества производимых товаров и услуг, освоению сфер реализации и разработке абсолютно новых образцов выпускаемых видов товарной продукции и услуг. Также реальные инвестиции хоть и отличаются своей пониженной ликвидностью, но в отличие от финансовых вложений, приносят более ощутимую отдачу.

На эффективность реальных инвестиций оказывают большое влияние многочисленные факторы, которые проявляются на всех этапах инвестиционного проекта и различаются по характеру и содержанию действия. Поэтому именно их влиянием объясняется несовпадение фактической и расчетной эффективности инвестиционного проекта. Сила, интенсивность и длительность воздействия каждого из многочисленных факторов непрерывно изменяются, что делает невозможным с абсолютной

точностью предугадать предстоящую динамику учитываемых при расчете эффективности показателей.

В проектном цикле выделяют факторы, которые действуют в предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной, включая иногда ликвидационную, фазах инвестиционного проекта. Эффективность инвестиционного проекта закладывается в предынвестиционной фазе, когда в результате анализа всех вариантов проектных решений осуществляется технико-экономическое обоснование выбранного варианта. От качества решения организационных, маркетинговых, финансовых, экономических, технических и кадровых задач в этой фазе в решающей степени зависит эффективность последующей работы по реализации инвестиционного проекта. В соответствии с перечисленными задачами можно классифицировать факторы по их содержанию и характеру действия. По данному признаку и в последующих двух фазах проектного цикла можно выделить группы организационных, экономических, технических, финансовых и других факторов, т.е. они принизывают весь жизненный цикл инвестиционного проекта. В качестве примера проанализируем экономические факторы, влияющие на эффективность инвестиций. Они основываются на экономической оценке всех видов ресурсов и работ, используемых и выполняемых на всех этапах жизни инвестиционного проекта от исследования его возможностей до завершения. По инвестициям в основной капитал к ним можно отнести: стоимость проектирования и создания (строительства) объектов основных фондов, уровень издержек их эксплуатации, технического обслуживания и ремонта, уровень цен производимой продукции, действенность используемых во всех фазах инвестиционного проекта экономических стимулов повышения эффективности и т.д.

На эффективность инвестиционного проекта влияет и территориальный фактор, т.е. место реализации проекта. Территориальные различия между регионами многообразны (регионы различаются по экономическим, природно-климатическим, социальным условиям, по уровню развития науки и образования, по обеспеченности трудовыми ресурсами и т.д.) и существенны (например, по уровню среднемесячной начисленной заработной платы субъекты Российской Федерации различают более чем в 7,5 раза).

Укажем два фактора, которые могут оказывать серьезное влияние на эффективность инвестиционного проекта, но не всегда учитываются при их оценке.

При инвестировании в основные фонды на эффективность проектных решений решающее влияние оказывают качественный уровень выбранной в предынвестиционной фазе техники и соответствующей ей технологии и обеспечение в эксплуатационной фазе ее максимальной отдачи в конкретных условиях потребления.

При выборе техники и технологии необходимо учитывать, на какой стадии жизненного цикла находится заложенный в них технологический принцип. История развития техники убедительно свидетельствует о том, что любой технологический принцип в течение своего жизненного цикла, т.е. в течение всего времени практического применения, имеет три характерных периода, отличающихся темпами роста его эффективности. Первый период – это время, в течение которого технологический принцип медленно утверждается на рынке и еще не обладает достаточно высокими показателями эффективности, чтобы вытеснить конкурентов. Второй период характеризуется быстрым ростом эффективности технологического принципа, полным раскрытием его потенциальных возможностей, широким признанием и распространением. По завершении второго периода наступает третий, в течение которого, по существу, прекращается рост эффективности. С исчерпанием заложенного в технологическом принципе потенциала начинается его вытеснение из производства.

Подобная динамика во времени эффективности любого технологического принципа описывается так называемой кривой Перла. (рис. 1).

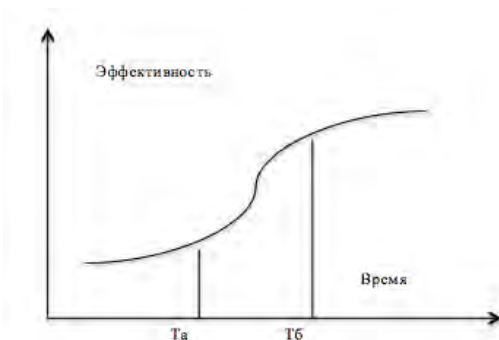


Рис. 1. Типичная кривая изменения эффективности технологического принципа во времени

Из данного рисунка видно, что в первый период, который завершается в точке А, происходит небольшой рост эффективности, во втором же периоде от момента T_a до момента T_b наблюдается быстрый рост эффективности, который завершается в точке Б, и с соответствующего ей момента T_b начинается завершающий период жизненного цикла технологического принципа.

В качестве практического примера, который легко бы проиллюстрировал приведенную закономерность, возьмем закономерность эффективности двух видов прудов для разведения технических сортов рыбы, которые использует на своих мощностях сельскохозяйственный

производственный кооператив (СПК) «Шапариевский». Первый пруд (Пруд 1) не оборудован сбросными каналами и, по сути, является природным водоемом, который использует предприятие для разведения рыбы. Второй пруд (Пруд 2) оборудован шлюзами и сбросными каналами, а также специальным отстойником для удобного вылова рыбы. Также пруд является не природным водоемом, а создан искусственно. Закономерность эффективности этих двух прудов представлена на рисунке 2.

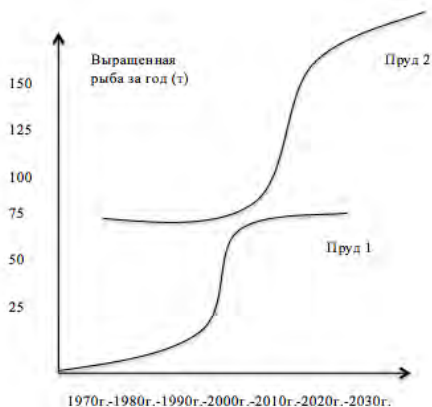


Рис. 2. Рост эффективности двух различных прудов для разведения технических сортов рыбы на предприятии СПК «Шапариевский»

Пруды, которые схожи по-своему устройству с прудом первого типа, отличаются низкими хозяйственными характеристиками, эффективность которых в 1985 году резко начинает расти из-за малых затрат на такой водоем, но после 1995 года рост прекращается, так как данный пруд достиг предела эффективности. Следует отметить, что в середине 90-х годов прошлого века для того, чтобы пруды второго типа были конкурентоспособны их характеристики должны были быть примерно равны с прудами первого типа, которые на протяжении долгого времени совершенствовались. Так, например, в последнее время на предприятии СПК «Шапариевский» активно начинают использоваться рыбные бассейны, которые позволяют получать большее количество рыбы за счет постоянного контроля. Бассейны находятся непосредственно на территории предприятия, что делает уход за рыбой более комфортным для работников и своевременным для поголовья рыбы, а также освобождает предприятие от аренды водоемов у государства.

Из сказанного следует, что инвестиции в техническое оснащение предприятия будут эффективны лишь тогда, когда технологический принцип, на котором основывается выбранный вид разведения рыбы, находится во втором периоде жизненного цикла.

Другим важным фактором, который необходимо учитывать при оценке эффективности и выборе техники, – это конкретные условия ее потребления. Они могут отличаться по природно-климатическим параметрам, по степени экстенсивности и интенсивности эксплуатации техники, по уровню развития инфраструктуры обслуживания и т.д. Реальная общественная эффективность техники зависит при прочих равных условиях, во-первых, от ее использования по численности, времени, мощности и объему работы. Для оценки этих характеристик используются различные показатели.

К важнейшим из них относятся:

- коэффициент использования парка наличного оборудования;
- коэффициент использования парка установленного оборудования;
- коэффициент сменности оборудования;
- коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования;
- коэффициент интенсивной нагрузки оборудования;
- коэффициент интегральной нагрузки оборудования.

Показатели использования наличного и установленного оборудования определяются путем сопоставления численности фактически действующего оборудования с наличным или установленным. Они указывают, какая часть имеющихся на предприятии машин и оборудования непосредственно участвовала в процессе производства.

Коэффициент сменности показывает, сколько смен в среднем работала за сутки каждая единица оборудования. Он определяется в виде отношения общего количества фактически отработанных во всех сменах станко-смен к числу станко-дней установленного или работавшего оборудования. Наиболее объективное представление о сменности работы оборудования дает коэффициент, определяемый по отношению к установленному оборудованию за вычетом находящегося в плановом ремонте. Целесообразно также при расчете общего количества станко-смен учитывать внутрисменные простои оборудования.

Другим показателем, характеризующим состояние использования техники во времени, является коэффициент экстенсивной нагрузки. Он рассчитывается в виде отношения времени фактической работы оборудования к календарному (при непрерывном режиме работы) или к нормативному (при прерывном).

Коэффициент интенсивной нагрузки показывает степень использования мощности или производительности и определяется как отношение средней фактической мощности (производительности) единицы оборудования к максимально возможной (паспортной).

Для характеристики и использования оборудования по времени и по мощности (производительности), т.е. по объему выполненной работы, в статистике используют коэффициент интегральной нагрузки, который

определяется как произведение коэффициентов экстенсивной и интенсивной нагрузки.

Различие в показателях использования означает различную степень использования заложенных в технике качественных параметров, и во многих сферах потребления они не находят полного применения, не обеспечивая той эффективности, на которую она потенциально способна.

Во-вторых, на реальную эффективность техники оказывают влияние конкретные условия ее технического обслуживания и ремонта.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
2. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2014
3. Горохов, М.К. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. М.: Фининь, 2014. 208 с
4. Грачёва М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта. – М.: ЮНИТИ, 2013
5. Дмитриев М. Н. Методы количественного анализа риска инвестиционных проектов МИЭПМ ННГАСУ / М. Н. Дмитриев, С. А. Кошечкин. М., 2014
6. Игонина Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие. — М.: Юристь, 2015. — 480 с
7. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование: учебник. М.: Альпина Пабlishер, 2012. — 154 с
8. Н.П. Макаркин Эффективность реальных инвестиций. Учебное пособие

© Р. Г. Лазаренко, 2018

УДК 338.48

Лаппо Е. С.

Государственный университет управления

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ БУТИК-ОТЕЛЕЙ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ

Аннотация

В статье рассмотрена концепция бутик-отелей; дано определение бутик-отеля, с акцентом на избежание стандартных идей; сгруппированы отличительные черты; выявлены основные характеристики. Исследованы факторы мотивации, влияющие на выбор отеля у путешественников.

Отражены результаты анализа стоимостных факторов, а также факторов дизайна. Сделан вывод, что на современном этапе усиления конкуренции на рынке гостиничных услуг появление бутик-отелей – это своеобразный виток в эволюционном развитии гостиничного хозяйства.

Ключевые слова

Бутик-отель, сегмент размещения, концепция, сервис, дизайн, гостиничный бизнес, гостиничная индустрия, отель, конкуренция, бренд.

Бутик-отель дает возможность жить уникальной жизнью. Отель выполнен в современном и культурном стилях.

Концепция бутик-отелей была разработана в 1980-х как реакция на растущую стандартизацию в гостиничной индустрии, что в свою очередь являлось результатом развития крупных гостиничных сетей во всем мире в 1970-х годах.[1] Бутик-отель сектор сегодня по-прежнему постоянно растет, но в результате развития в текущих непростых экономических условиях и стремлению людей к тренду «без излишеств и шика» появился новый формат отелей, так называемый бюджетный бутик-отель, удовлетворяющий потребности сторонников нишевых, несетевых отелей, которые стремятся к более индивидуализированному подходу. В ответ на эту тенденцию начался бум бутик-отелей, ориентированных на дизайн, стремящихся быть непохожими на большинство. В последнее время понятие «бутик-отель» размывается, его используют в маркетинговых целях для улучшения привлекательности гостиниц. Проблема заключается в том, что настал момент, когда появилось столько дизайнерских отелей, что они сами стали стандартом, поэтому гостиничные операторы вынуждены были снова искать способ выделиться.

Нелегко определить, что такое бутик-отель, так как сама концепция такого отеля была создана именно для того, чтобы избежать стандартных идей и способствовать дифференциации. В общем, бутик-отели имеют максимум 100 номеров, как правило, специально для того, чтобы иметь возможность обеспечить индивидуальный подход и отличный сервис поддержки. Они обычно имеют уникальный дизайн и рассматриваются как альтернатива обычным отелям. Как известно качество всегда имеет свою цену, поэтому как правило, бутик-отели это большей частью высококлассный и роскошный сегмент гостиничного бизнеса.

Этот новый вид отелей привнес в гостиничную индустрию много свежих идей, сохраняя сектор по-прежнему очень популярным.

Кроме того, международные сети, также начали разрабатывать собственные бутик-отели (например, компании Starwood и W Hotels), это привело к становлению более конкурентного рынка, представляющего собой большой фактор мотивации для бутик-отелей, стремящихся

постоянно улучшать свои предложения, ведь первоначальная цель бутик-отелей - это возможность выделиться и привнести что-то новое и уникальное. Безусловно, унификация дает брендам существенные преимущества в борьбе за клиента по сравнению с независимыми отелями, сохраняющими свою индивидуальность, поскольку большинство путешественников опасается неизведанного и предпочитает знакомые стандартные чистые номера с удобной постелью и качественным обслуживанием. Пользуясь же услугами отеля, носящего известное имя, клиент, уже проживавший ранее в отеле этой цепи хорошо представляет себе, что его ожидает, и, как следствие, при выборе отеля ориентируется на предшествующий положительный опыт.

Несколько лет многочисленные клиенты стали более осторожными в расходовании своих денег и это конечно отражается на индустрии размещения. Низкая цена, отсутствие излишеств, бюджет - это слова с которыми знаком каждый, работающий в том или ином секторе туризма (авиаинии, отели, рестораны и т.д.) в эти трудные экономические времена. Ввиду сложившихся обстоятельств сегмент бутик-отелей, даже если по-прежнему растет, становится все более и более исключительным и, в основном, привлекает богатых гостей, которые хотят и могут себе позволить тратить больше, чтобы остановиться в таких отелях.

Таким образом, можно констатировать, что в последнее время массово формируется в сфере туризма новый тренд и звучит он как «без излишеств и шика». Понятие «без излишеств» на данный момент имеет основополагающее значение для большинства туристов, в связи с чем авиакомпания, гостиницы и другие туристические секторы теперь должны найти новые способы, чтобы дифференцировать себя и создать интересные предложения для потенциальных клиентов, которые ищут больше, чем просто скидку. Поэтому они часто добавляют специальные услуги или привилегии, чтобы противостоять конкуренции и удержать свою нишу на рынке. Следуя этой тенденции, сформировался новый тип отеля - бюджетный бутик-отель. Цель такого отеля - предложить, исходя из определения бутик-отеля, высокий уровень обслуживания клиентов и уникальный дизайн или концепцию, наряду с низкими ценами.

Цены в такого рода отеле не будут такими низкими, как в общежитиях или отелях типа «кровать и завтрак», но они будут держаться на приемлемом для туриста значении. Это возможно ввиду того, что стоимость разработки и строительства бюджетного бутик-отеля значительно ниже, так как номера несколько меньше, чем в обычных отелях или стандартных бутик-отелях, что позволяет сделать цену более гибкой. Также такие отели реже сталкиваются с вопросом, касающимся строительного пространства, так как для бюджетных бутик-отелей наличие только небольших комнат или помещений не является проблемой.

В мире, где бренд зачастую имеет большую силу, чем любые другие критерии выбора, поиск новых способов выделиться для бутик отелей, привел отельеров к решению работать с признанными торговыми марками. Так, например, дизайнерский дом Армани и застройщик Етааг, совместно развивают бренд Armani Hotel and Residences.

В заключение стоит отметить важность конкуренции на рынке гостиничных услуг, заставляющей предприятия активно выстраивать свою деятельность основываясь на принципах гостеприимства, успешного маркетинга и брендинга. Бутик-отель был и до сих пор является значительным изменением в секторе размещения наряду с крупными сетевыми отелями, стремящимися стандартизировать свои предложения.

Данная тенденция повлекла за собой бурное развитие сектора бутик-отелей, в результате, чего и среди бутик-отелей начали появляться стандартные штампы, что является взаимоисключающими понятиями.

Конкуренция в этом секторе будет становиться все более агрессивной, и эффективное развитие новых брендов будет более трудной задачей. Это привело к необходимости поиска новых способов быть разными, одним из которых можно считать привлечение известного бренда к сотрудничеству.

Конечно, трудно сказать, какими будут итоговые результаты развития новых брендов по сравнению с партнерством с известными брендами, поскольку это зависит от ряда факторов, в том числе от типа и стоимости отеля. Однако неоспоримо то, что в то время как большинству отелей требуется несколько лет для развития узнаваемого бренда, отелю, который изначально ассоциировал себя с тем или иным брендом времени потребуется гораздо меньше.

Список использованной литературы:

1. Гостиничный бизнес : учебник : [гриф УМЦ] / С. Медлик, Х. Инграм ; Пер.с англ. А. В. Павлов. – Москва: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 224 с.
2. Черногурских Е.О. Глобальные тенденции в развитии гостиничной индустрии // Россия и мир: вчера, сегодня, завтра: Актуальные проблемы гуманитарных наук. - Москва, 2016. - с. 43.
3. Бутик отель Пастель в Екатеринбурге. Доступ по ссылке: <http://ekt.hotel.uralregion.ru/pastel/02.jpg>
4. Armani бутик отель в Дубаи. Доступ по ссылке: <http://jobsindubaie.com/wp-content/uploads/2017/04/armani.jpg>

©Лаппо Е. С.

УДК 330.322.21

Е.А. Липченко

канд.экон.наук, доцент МЭБИК,
г.Курск, РФ

E-mail: lea.2017@yandex.ru

СТРУКТУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: КРИТЕРИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ

Аннотация

Структурные инвестиции, являясь дополнением понятийного аппарата экономической науки, позволяют исследовать трансформацию воспроизводственного процесса в экономике с точки зрения удовлетворения отложенного спроса как функции сбережения домохозяйств. В аграрной экономике структурные инвестиции позволяют формировать модели потребления продуктов питания, обеспечивая модернизацию сельского хозяйства.

Ключевые слова

Инвестиции, структурные преобразования, потребительские предпочтения, аграрная экономика.

Проблема идентификации новых категорий или понятий в науке всегда стояла очень остро, сопровождалась бескомпромиссными дискуссиями, требовала к себе пристального внимания со стороны научного сообщества на протяжении длительного времени. Расширяя границы знания и глубже проникая в суть экономического взаимодействия, выявляя причинно-следственные связи и постулируя нормы потребительского поведения, исследователю уже не хватает имеющихся терминов для описания явлений или процессов, которые следует трактовать иначе, исходя из установок научно-исследовательской программы, принятой для изучения существующей реальности [1, с.19]. В процессе исследования, возникает необходимость зафиксировать в некой лингвистической формуле суть последовательных логических выводов, что позволяет в дальнейшей работе использовать новыми смыслами, отвоевывая у незнания все больше пространства.

В экономической теории инвестиции наделены довольно глубоким смыслом, что зачастую затрудняет исследование экономического взаимодействия, касающееся механизмов согласования потребительских предпочтений и производственной структуры экономики. Инвестиции идентифицируются в момент возвращения накоплений в поток расходов, осуществляемых в экономике. Без этого обстоятельства не происходит наращивания производственных возможностей экономики, и

отложенный спрос не может быть удовлетворен. В надежде увеличить потребление в будущем, в текущем моменте потребитель задает вектор направленности структурных преобразований всей хозяйственной системы. Можно предположить, что в экономическое взаимодействие встроены механизмы трансформации и производственной структуры, и воспроизводственного процесса, обеспечивающие нацеленность на удовлетворение будущих потребностей. Экономика пытается заглянуть в будущее, формируя структуру инвестиционных потоков таким образом, чтобы расширив границы своих производственных возможностей в полной мере удовлетворить потребности.

Любая трансформация структурных пропорций в экономическом взаимодействии должна быть обеспечена в полном объеме инвестиционными ресурсами. В экономике инвестиции ориентируются на доходность вложений, достаточный уровень которой косвенно свидетельствует о целесообразности структурных трансформаций в контексте потребительских предпочтений. Однако ставка доходности есть величина вероятностная, и по окончании структурных преобразований она может не достичь ожидаемого уровня. Более того, инвестиционные ресурсы могут быть полностью или частично утрачены, если ситуация на рынке окажется совершенно отличной от предполагаемой. Инвестиции пытаются генерировать производство товаров, способных удовлетворить отложенный спрос, что удается не всегда.

В условиях традиционного подхода к осуществлению инвестиционной деятельности назрела объективная необходимость модернизировать теоретические основания инвестирования, дополнив их категорией структурных инвестиций. Если изменить приоритеты целеполагания инвестиционной деятельности и ориентировать инвестиции на изменение структуры потребления и потребительских предпочтений, то такие инвестиции следует считать структурными, идентифицируя их по трансформации производственной структуры и воспроизводственного процесса, сопровождаемой изменением в структуре потребления [2, с.586]. Максимизируя полезность при распределении располагаемого дохода, потребитель переключается на товары, имеющие для него наибольшую удельную полезность. Появление нового товара на рынке или повышение эффективности производства уже имеющегося изменяет структуру потребления, при этом появляются или новые производства, или новые технологии, или одновременно и то, и другое. Инвестиции в создании новых продуктов и технологий, ведущих к заданному изменению потребительских предпочтений суть структурные инвестиции. Если новый продукт рынком отвергнут, или новые технологии не сделали продукт дешевле при сохранении того же качества, то инвестиции оказались не

способными повлиять на структуру потребления. Инвестиции не являются при данных обстоятельствах структурными, даже если произошли определенные изменения в производственной структуре экономики или в общественном воспроизводстве.

В аграрном секторе экономики структурные инвестиции позволяют увязать трансформации структурных пропорций в сельском хозяйстве с потребительскими предпочтениями и ожиданиями. Общество в лице государства заявляет о стремлении перейти к модели питания с большим удельным весом продуктов животного происхождения, что в целом соответствует потребительским предпочтениям. Инвестиции в животноводство, являясь приоритетными и доходными именно по причине общественного консенсуса будущего потребления, изменяют структурные пропорции в сельском хозяйстве, начиная от структуры доходов сельскохозяйственных производителей до структуры посевных площадей. Структурные инвестиции в животноводство ориентированы изначально на изменение структуры потребления продуктов питания, а не увеличение объемов их производства, что должно быть, но не является самоцелью развития животноводства и сельского хозяйства в целом. Другим, не менее значимым обоснованием включения структурных инвестиций в понятийный аппарат экономической науки, является производство сельскохозяйственной продукции с использованием ГМО-технологий. Если будет достигнут окончательный консенсус о запрете ГМО-технологий в сельском хозяйстве и переходе на органическую модель питания, то структурные инвестиции обеспечат увеличение масштабов органического земледелия.

В целом структурные инвестиции позволяют задавать вектор структурных преобразований и, таким образом, достигать долгосрочной согласованности производственных возможностей в экономике и потребительских предпочтений отложенного спроса домохозяйств, осуществляющих инвестиции.

Список использованной литературы:

1. Лакатос, И. Методология исследовательских программ. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак». – 2003. – 380 с.

2. Липченко, Е.А. Структурные инвестиции: трансформация воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве / Е.А. Липченко // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2017. – Том 207. – С. 586-601.

© Е.А. Липченко, 2018

УДК 330.1

А.К. Лутошкина
Студент 3 курса ВятГУ
г. Киров, РФ
E – mail: an-lu@inbox.ru

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ И МЕТОДЫ СОКРАЩЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ И СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация

Данная статья посвящена актуальной на сегодняшний день теме дебиторской задолженности. В статье рассмотрены особенности и классификация, а также предложены методы сокращения дебиторской задолженности.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, классификация, этапы управления дебиторской задолженностью, методы сокращения дебиторской задолженности, оборотные средства предприятия.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать как: средство погашения кредиторской задолженности; часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной; один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств [2].

Существуют различные виды дебиторской задолженности в зависимости от продолжительности, своевременности оплаты и по содержанию обязательств.

Дебиторская задолженность может быть связана с реализацией продукции, товаров, работ и услуг (задолженность за продукцию, товары, работы и услуги, в том числе обеспеченная векселями) и не связана с ней (задолженность по расчетам с бюджетом, по аренде, по авансам выданным, по начисленным доходам, по внутренним расчетам, прочая задолженность).

По продолжительности дебиторская задолженность является краткосрочной, если срок погашения не более 12 месяцев, в другом случае – является долгосрочной.

По своевременности оплаты нормальная дебиторская задолженность считается сроком оплаты, которой не наступил, а просроченная – товары, работы и услуги не оплачены в установленный срок. [1].

Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общей системы управления оборотными средствами предприятия, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт ее эффективного использования как экономического инструмента. Этапы управления дебиторской задолженностью представлены на рисунке 3.

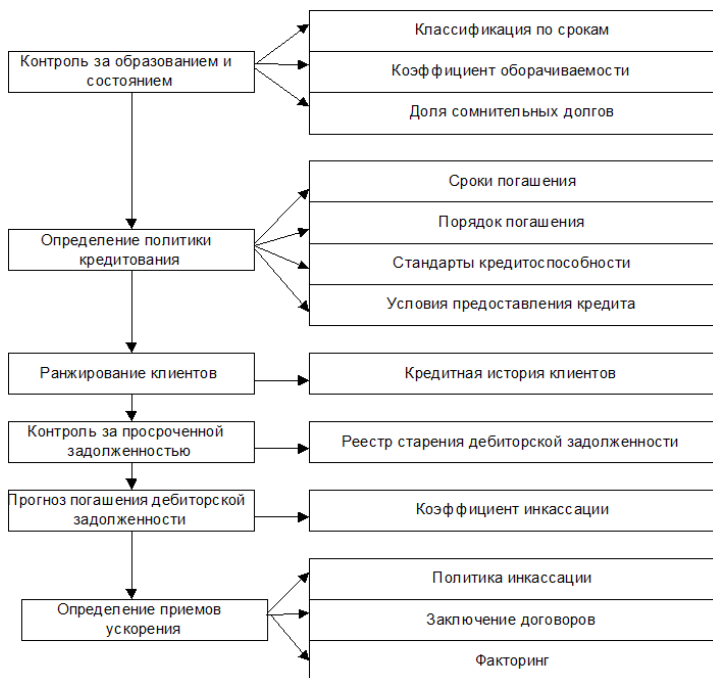


Рис. 1 – Управление дебиторской задолженностью

Проанализировав особенности, классификацию и этапы управления дебиторской задолженностью были составлены методы сокращения дебиторской задолженности, а именно:

- создание политики инкассации, которая используется для взимания дебиторской задолженности;
- заключение договоров с покупателями, которые содержат в себе гибкие условия сроков и форм оплаты (предоплата, промежуточный счет, банковская гарантия);
- создание факторинга – продажа дебиторской задолженности, которая оказывается коммерческими банками или фактор – компаниями различным фирмам – клиентам.

Таким образом, любая работа, которая так или иначе связана с дебиторской задолженностью, требует разработку норм принятия решений, которые позволяют оценить и сравнить выгоду и риск для предприятия.

Список используемых источников:

1. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2014.
2. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2009.

© А.К. Лутошкина, 2018

УДК 336

Львов А.Н.

Старший инженер
Агентство поддержки и развития бизнеса
г. Петрозаводск, Российская Федерация
E-mail: oeduptz@gmail.com

Матвеев И.В.

Аспирант
Институт экономики и права
Петрозаводский государственный университет
г. Петрозаводск, Российская Федерация
E-mail: blumkwist@yandex.ru

Скваж С.М.

Старший инженер
Агентство поддержки и развития бизнеса
г. Петрозаводск, Российская Федерация
E-mail: sergeyskvazh@mail.ru

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ИЗУЧЕНИИ ТРЕНДОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация

Рассматриваются вопросы математические методы в изучении трендов на финансовых рынках. Анализируются показатели индексов РТС и Доу Джонс. В результате предложена модель линейной регрессии и средневзвешенного скользящего среднего, описывающая связи рассматриваемых показателей.

Ключевые слова

Индексы, прогнозирование, корреляция, детерминация, моделирование

В связи с последними волнениями на финансовых рынках становится актуальным вопрос о максимально приближенном к экономическим реалиям прогнозе динамики цен биржевых индексов, для чего далее будут рассмотрены математические методы в изучении трендов.

Фактор неопределенности исходит из природы человека. Действия людей не всегда рациональны. Известно, что институты играют ключевую роль в ослаблении неопределенности, а биржа именно такой институт.

Институты не обеспечивают предсказуемость поведения людей и не предполагают однозначной детерминированности результатов взаимодействия между участниками социально-экономических отношений.

В обычных условиях, то есть в условиях асимметричной информации, институты способствуют более эффективным действиям индивидов. Участник экономических отношений может создать внутреннюю систему стимулов путем разработки различных схем распределения рисков, ответственности и получаемых выгод. [1]

Использование технического анализа для указанной выше задачи применения математических методов в изучении трендов – это возможность дать прогноз цены по выбранному финансовому инструменту на будущий промежуток времени на основе изменений цены в прошлом и в аналогичной ситуации.

Основные методы технического анализа [2]:

Классический анализ — определяет варианты ценовых изменений с помощью начертания различных линий и фигур на ценовом графике.

Индикаторный анализ — определяет варианты изменения цены с помощью математических функций, называемых индикаторами.

Анализ объемов — определяет варианты дальнейшего изменения цены с точки зрения объема сделок, прошедших с активом и приведшим цену к определенным изменениям.

Свечной анализ — определяет варианты развития ценового движения, исходя из комбинаций японских свечей.

Принято считать, что совместное использование указанных методов является наиболее оптимальной и выгодной финансовой стратегией.

Общепринято рассматривать тенденции на основе среднего скользящего. Оно является индикатором тенденции, позволяющей подтвердить существование тренда и его возможное изменение.

По результатам исследования, подтверждено, что сочетание средневзвешенного скользящего среднего и метода прогнозирования направления движения цены на основе регрессионного анализа, позволяет точнее предугадать ситуацию на финансовом рынке.

Разберем формулу по определению средневзвешенного скользящего среднего:

$$WMA = \frac{\sum_{i=1}^n P_i \times W_i}{\sum_{i=1}^n W_i}, \text{ где: } P_i - \text{цена, } W_i - \text{удельный вес}$$

Далее необходимо построить модель линейной регрессии. В проведенном исследовании определена корреляция индекса РТС (RTS) от двух факторов, а также индекса Доу Джонса (Dow Jones).

Было обнаружено, что прогноз направления движения цены (рост/падение) точнее, чем конкретное значение, о чем свидетельствуют результаты поквартального совпадения направления цен прогнозируемого показателя от рассматриваемых факторов. Сопоставлялись значения

динамики текущего квартала к предыдущему на основе логарифмированных исходных данных показателей с учетом тренда по скользящему среднему.

Таблица 1 – Накопленная динамика точности прогноза (в процентах)

Совпадения всех факторов	Совпадения РТС и доллар /рубль	Совпадения РТС и ВВП	Совпадения всех факторов	Совпадения D&J доллар /рубль	Совпадения D&J и ВВП	Совпадения всех факторов	Совпадения ММВБ и доллар /рубль	Совпадения ММВБ и ВВП
52	92	60	24	64	32	28	52	52

В таблице 1 приведена точность совпадений направления цен показателей за весь исследуемый период.

По итогам исследования были рассчитаны коэффициенты детерминации факторов рассматриваемых пар параметров составляют: ВВП и доллар/рубль - 0,552, индекс РТС и ВВП - 0,665, индекс РТС и доллар/рубль - 0,794; индекс D&J и доллар/рубль – 0,613; индекс ММВБ и доллар/рубль – 0,526. Таким образом, самая сильная связь между индексом РТС и курсом доллара.

Значения коэффициентов детерминации и процент успешных прогнозов направления движения соответствующих цен очень точно отражают связь величин.

Экстраполируя результаты по методу средневзвешенного скользящего среднего и линейной регрессии можно сделать вывод о том, что качество прогнозирования улучшается.

Следует полагаться не на конкретное значение цены финансового инструмента, а на направление движения цены (рост/падение). Причем для такого анализа достаточно проведения простейшего корреляционного анализа.

Список использованной литературы:

1. Мельдо М. Ю. Институты в современной экономике: институт бюджетного федерализма / М. Ю. Мельдо // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2014. – № 5 (27). – С. 180-183.

2. Методы технического анализа [Электронный ресурс] // АО «Открытие Брокер» [сайт]. URL: <https://www.opentrainer.ru/articles/metody-tehnicheskogo-analiza/#методы> (дата обращения: 08.01.2018).

3. Индексы [Электронный ресурс] // Московская Биржа [сайт]. URL: <http://www.moex.com/ru/index/RTSI> (дата обращения: 08.01.2018).

© Львов А. Н., Матвеев И. В., Скваж С. М., 2018

УДК 331.538.2

О. А. Ляхова

Студентка

г. Ставрополь, РФ

E-mail: olga.lyakhova.99@bk.ru

ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам молодежной безработицы в современной России. Выявлены основные проблемы безработицы среди молодежи. Сформулированы пути решения проблем молодежной безработицы.

Ключевые слова:

Безработица, молодёжь, работа, население, рынок труда

Положение молодежи на рынке труда в наши дни довольно нестабильно, молодым людям сложно найти рабочее место в соответствии особенностей социально-психических характеристик, недостаток опыта работы и необходимых для нее навыков, переоцененность своих возможностей и преимуществ, а также иных причин. Более того, молодые люди 15 – 29 лет составляют 35% трудоспособного населения. Собственно поэтому вопрос молодежной безработицы является актуальным в нынешнее время.

Молодёжная безработица – социально-экономический процесс, при котором 15-29 летние лица ищут работу, но не имеют возможности реализовать свое право на труд, при этом они лишаются шанса распоряжаться базисными ценностями для жизни. Подобный тип маргинальной безработицы – это своеобразный показатель социального уровня существования молодёжи, отображающий её способность конкурировать и то, насколько она приспособлена к рынку труда.

В настоящее время в России безработица меж представителей молодого населения среди молодых людей тоже важная государственная проблема. Первостепенно это связано с тем, что молодёжь – это опора страны, а её трудовая деятельность - средство обеспечения многообразных социальных категорий населения[6].

Главные причины безработицы среди молодых людей: неопытность работников; несоответствие уровня квалификации и профессиональной подготовки работникам требованиям работодателя; увеличения количества безработных; низкая способность к конкуренции; нехватка данных о наличии вакантных рабочих мест; отсутствие доверия начальства к добросовестности работы молодёжи.

Безработица среди молодёжи имеет определенную структуру:

определенные виды работ, полученные в учебных заведениях, остаются невостребованными. На сегодняшний день перед образовательными заведениями, ставятся цели - обеспечить квалификацию работников, способных конкурировать на трудовом рынке[3].

По анализу Росстата степень занятости населения в 2016 году среди населения в возрастной категории 15-19 лет составил 6,7%, 20-24 лет – 52,5%, 25-29 лет – 82,1%; в 2017 году в возрасте 15-19 лет – 5,8%, 20-24 лет – 51,6% 25-29 лет – 82,4%.

Уровень безработицы вырос с 26,1% до 28% среди населения в возрасте 15-19 лет и сократился в возрастной группе 20-24 лет с 12,6% до 12,4%, а среди населения 25-29 лет – с 6% до 5,6%. На конец 2017 года молодёжь в возрасте до 25 лет составила 23,8% общей численности безработных, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,7%, 20-24 лет - 19,1%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (35,4%) и 20-24 лет (14,1%). (рис.1).

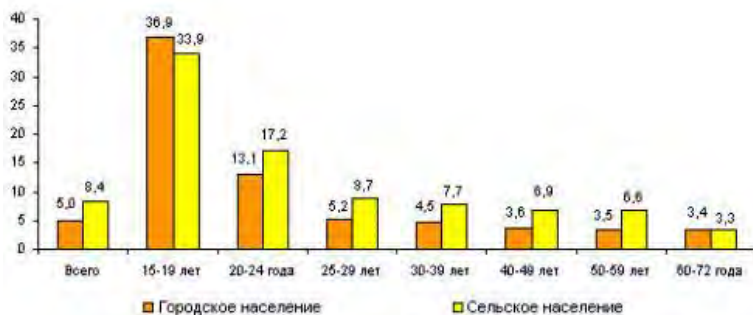


Рисунок 1: Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения в декабре 2017 г.

В сумме безработных лиц, не имеющих опыта трудовой деятельности, насчитывали 25,6%, причем 15,6% составляла молодёжь в возрасте от 15 до 19 лет, 48,4% - от 20 до 24 лет, 17,6% - от 25 до 29 лет. В 2017 году их численность была равна 1,1 млн. человек[5]. Более склонна к безработице возрастная группа от 15 до 19 лет. Это определяется недоверием работодателей к работоспособности молодых людей данного возраста и отсутствием высшего, а может даже среднего образования.

Кроме трудности трудоустройства молодежи, не имеющей высшего образования, в наши дни резко стоит вопрос трудоустройства молодых специалистов, выпускников ВУЗов [4].

Так как безработица является показателем нестабильности в макроэкономике, то она становится значительной микроэкономической проблемой, правительство создает цели, направленные на её сокращение.

Основными мерами для любых типов безработицы являются[1]: ввод пособий по безработице, организация служб занятости, переобучение безработных.

Для решения проблемы трудоустройства молодых специалистов могут быть использованы следующие меры: создание консультирующих институтов, поддержка людей в психологической сфере и трудоустройство молодёжи; воссоздание национального запроса для вузов на востребованные специальности на рынке труда; сотрудничество между органами государственного и муниципального управления, рынком труда и вузом; мотивация городских и региональных предприятий в пропаганде молодых специалистов[2].

Нами был проведен опрос молодёжи 15- 29 лет. На вопрос «Нашли ли вы работу по своей специальности сразу как только закончили ВУЗа/СУЗа?» –максимальное количество респондентов высказались против, при этом большую часть из них (87%) составили выпускники ВУЗов. Более часто в качестве причины был назван отказ в связи с отсутствием опыта работы.

Молодые люди в возрасте 15-18 лет ответили утвердительно на вопрос «Хотели бы вы получить работу во время каникул/учебы?», но у большинства возникли проблемы с трудоустройством.

Данный вопрос был задан студентам: «Работали/работаете ли вы во время учебы?» Больше половины опрошенных (56%) ответили положительно, при этом у многих студентов, начиная со 3 курса, место работы совпадает с местом прохождения практики или с возможным местом будущей работы.

Таким образом, безработица среди молодых людей ведет не только к понижению их степени жизнедеятельности, но и к серьезным экономическим издержкам, связанным с неполным использованием человеческих ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Кожевникова А.А., Бажеева Е.О., Тукова Е.А. Проблема безработицы молодых специалистов в России // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 37-2. С. 11-13.
2. Медведева И.В., Баркова В.В. Поиск работы молодыми специалистами: проблемы и их решения // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. № 4 (56). том 1. С. 243-247
3. Мутиева Т.А. Безработица молодежи как социальная проблема // ScienceTime. 2015. No 12 (24). С. 565-567
4. Полетых Е.В., Чикотаева А.А., Минюхина Я.О. Проблема занятости и безработицы молодежи // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 11-3. С. 174-176.
5. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс].
6. Чернышева Н.И. Пути решения проблемы молодежной

безработицы в современном обществе // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 2-1. С. 155-160

О. А. Ляхова, 2018

УДК 346.656

Магамедов К.Р

Студент 5 курса

Факультет информационных систем, финансов и аудита
ФГБОУ ВО «ДГТУ», г. Махачкала, Российская Федерация

Казакбиева Л.Т.

к.ю.н., доцент кафедры прикладной информатики в юриспруденции
ФГБОУ ВО «ДГТУ», г. Махачкала, Российская Федерация

Казакбиева О.И

к.и.н., старший преподаватель кафедры истории Отечества
ФГБОУ ВО «ДГТУ», г. Махачкала, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ О ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ: ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Аннотация

Статья посвящена анализу развития исследований о хозяйственной деятельности железных дорог. Появление железнодорожного транспорта было обусловлено необходимостью осуществления перевозок грузов и пассажиров. Соответственно, такие перевозки составляли содержание деятельности железных дорог. В разные времена такая деятельность становилась предметом научного интереса. Определено появление и развитие исследований хозяйственной деятельности железных дорог.

Ключевые слова

железнодорожный транспорт; хозяйственная деятельность; исследование; современное состояние; анализ.

Хозяйственная деятельность железных дорог включает в себя осуществление комплекса мероприятий, направленных на удовлетворение потребностей экономики страны и ее населения. Комплекс осуществляемых мероприятий содержит в себе несколько составляющих элементов, с помощью и ради которых собственно и осуществляется хозяйственная деятельность. Среди этих элементов следует выделить средства, с помощью которых осуществляется такая деятельность, непосредственно сам процесс

производства и результаты такой деятельности. Перечисленные элементы имеют свою специфику относительно их места в деятельности, осуществляемой железными дорогами.

Актуальность. Такая специфика обусловлена сложностью перевозочного процесса, которая вызывает необходимость выполнения большого количества действий. Эти действия, в свою очередь, следует разграничивать на те, которые являются непосредственно хозяйственной деятельностью, и на те, что связаны с осуществлением хозяйственной деятельности, но совершаемые для ее обеспечения. Кроме того, доминирующая роль государства в железнодорожном хозяйстве и его влияние на деятельность в этой сфере предопределяет существующее состояние дорог.

Учитывая указанную специфику, существует много аспектов относительно деятельности, осуществляемой железной дорогой и на железной дороге. Тем более, что разные точки зрения на такую деятельность будут совпадать или наоборот по-разному ее оценивать в зависимости от области исследования: технической, экономической, юридической, военной, государственно-управленческой и др.

В юридической науке исследование деятельности железных дорог также осуществляется с позиций различных отраслей: хозяйственной, гражданской, административной, уголовной и т.д. Среди ученых, которые занимались этой проблематикой учитывая хозяйственную составляющую следует выделить труды Н.К. Александра-Дольника, Г.Б. Астановского, И.В. Булгаковой, Н.И. Брагинского, В.В. Витрянского, В.А. Егиазарова, А.Н. Садикова, Г.В. Самойленко, Б.Л. Хаскельберга и др.

Научная новизна. Определение и оценка хозяйственной деятельности железной дороги позволяет разрабатывать определенные оптимизационные мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности отрасли в агрессивной рыночной среде. Анализ существующего состояния исследований этих вопросов позволяет обобщить имеющиеся взгляды на функционирование железных дорог и определить направления совершенствования законодательства, регулирующего осуществление хозяйственной деятельности на железной дороге.

Цель данной статьи заключается в анализе развития исследований хозяйственной деятельности железных дорог и выяснении их актуальности, достаточности и соответствия современному этапу развития железнодорожной отрасли.

Появление железнодорожного транспорта было обусловлено необходимостью осуществления перемещения более быстрым способом возросшего количества грузов и пассажиров из пункта отправления в пункт прибытия. Но кроме наличия запроса на перевозку необходимым условием развития железных дорог были также определенные достижения человечества в сфере науки и техники. Научный интерес к хозяйственной

деятельности железных дорог возник и развивался в корреляции с появлением и развитием железнодорожного транспорта и началом осуществления им соответствующей деятельности. Таким образом, анализ исследований хозяйственной деятельности железных дорог представляется возможным осуществить именно с этого периода.

Нами уже отмечалось, что появление железных дорог в мире приходится на начало XIX века [9, с. 82]. В той же время следует заметить, что еще до появления железной дороги в Российской империи в научной среде возникла определенная дискуссия о необходимости построения и развития такого вида транспорта. Так, профессор Г. Ламе обосновывал необходимость построения железных дорог, отмечая их скорость и экономичность [5]. Другой профессор Н. Дестрем в своих лекциях «Причины невозможности введения железных дорог в России» утверждал, что железные дороги невыгодны экономически, их трудно содержать. Схожую позицию в 1826 году имело и ведомство путей сообщения [4, с. 29].

Но со временем, научное общество и государственные деятели того времени приходили к мысли о необходимости использования железнодорожного транспорта. В 1830 году профессор Петербургского университета Н.П. Щеглов в своем исследовании доказал преимущества железных дорог перед другими видами транспорта [8, с. 5]. Государственный деятель и экономист Н.С. Мордвинов, известные ученые Н.С. Волков и П.П. Мельников, предприниматель С.И. Мальцев и другие представители науки, предпринимательства и государственного управления пытались изменить позицию ведомства путей сообщения в сторону необходимости введения и организации железных дорог. В 1835 году П.П. Мельников издал труд о железнодорожном транспорте, в котором обосновывал необходимость построения сети железных дорог [6]. Однако, основным аргументом ведомства против развития железнодорожного транспорта были сомнения в его рентабельности.

Дальнейшее обоснование необходимости построения железных дорог сделал австрийский инженер, профессор Венского политехнического института Ф.А. Герстнер. По результатам его исследований была создана комиссия, которая пришла к выводу о необходимости и возможности построения железных дорог. Выводы относительно рентабельности нового вида транспорта готовил профессор Института корпуса инженеров путей сообщения Н.А. Крафт [4, с. 34]. После этого было принято решение о сооружении Царскосельской железной дороги. Построение других дорог откладывалась до выяснения пользы для государства, общества и акционеров от такого вида транспорта.

В 1836 году Ф.А. Герстнер издал специальную брошюру, в которой обосновал доходность новой дороги [1, с. 39 – 41]. А уже со временем была подтверждена прогрессивность и перспективность нового вида транспорта. Следовательно, научные исследования в сфере перемещения грузов и

пассажирами различными видами транспорта позволили изменить государственную политику и ввести один из новых видов – железнодорожный.

После появления железнодорожного транспорта и начала предоставления им определенных услуг возникла потребность в правовом регулировании соответствующих отношений. В то же время, кроме правового интереса к этому виду деятельности существовал также интерес со стороны экономистов и инженеров, что по нашему мнению является естественным процессом в силу новизны транспорта и особенностей его функционирования.

С развитием железнодорожного транспорта дальнейшие исследования деятельности железных дорог касались их влияния на сельское хозяйство, промышленность, торговлю и общее экономическое состояние в целом. Так следует выделить работы следующих исследователей: Д.В. Каншин «Опыт исследования экономического значения железных дорог» (1870 г.), И.С. Блиох «Влияние железных дорог на экономическое состояние России» (1878 г.), А.А. Радциг «Влияние железных дорог на сельское хозяйство, промышленность, торговлю» (1896 г.), И.М. Рабинович «Теория и практика железнодорожного права по перевозке груза, багажа и пассажиров» (1898 г.), М.И. Хилков «Исторический очерк разных отраслей железнодорожного дела и развития финансово-экономической стороны железных дорог в России по 1897 г.» (1901 г.), Б.Д. Воскресенский, В.А. Нагорский «Страницы современного российского железнодорожного хозяйства» (1908 г.), К.Н. Кашкин «Экономика изысканий железных дорог» (1914 г.) и др. В этих работах подчеркивалось значение железных дорог для развития хозяйства страны, проводился исторический анализ деятельности железных дорог, а также исследовалось теоретическое и практическое применение права при осуществлении железными дорогами своей деятельности. Выполнение такого рода исследований с одной стороны было обусловлено государственной политикой в сфере железнодорожного транспорта, а с другой – запросом промышленности на надлежащее урегулирование отношений, которые возникали во время перевозок железными дорогами, то есть осуществления ими хозяйственной деятельности.

Наряду с хозяйственной деятельностью железная дорога рассматривалась не только как неотъемлемый экономический элемент хозяйства страны, а как стратегический, который необходимо использовать в военных целях. Среди работ в этом направлении определим следующие: П. Лебедев «Применение железных дорог к защите материка» (1857 г.), С.П. Бутурлин «О военном значении железных дорог и особенной их важности для России» (1865 г.), М.Н. Анненков «О применении железных дорог к военному делу» (1866 г.) П.П. Мельников «О железных дорогах, необходимых в военном отношении» (1868 г.), А.Н. Измайлов «Практические меры к подготовке управления железными дорогами в

военное время» (1894 г.), А.А. Вейндрих «Мероприятия для успеха военной эксплуатации железных дорог» (1895 г.) и др. Анализируя работы в этом направлении целого ряда исследователей, отметим, что железные дороги активно привлекались к обеспечению безопасности государства и перевозке войск. Более того, еще в 1852 году было разработано положение о перевозке железными дорогами войск, которым регламентировался порядок такой перевозки. Также значительное внимание уделялось вопросам управления железными дорогами в военное время.

Таким образом, исследование хозяйственной деятельности железных дорог наряду с обоснованием целесообразности использования их в военных целях становится возможным учитывая стратегическое значение железнодорожного транспорта. Осуществление каждого из видов деятельности железных дорог требовало соответствующего правового обеспечения.

Обеспечение хозяйственной деятельности железных дорог происходило принятием специальных нормативно-правовых актов с учетом международного законодательства. Так, Г.Ф. Шершеневич отмечал, что на российское законодательство в области транспортного права существенное влияние имели основы, подготовленные для Бернской конвенции, которые были учтены при разработке отечественного законодательства, а именно Устава железных дорог 1885 года [7].

Исследование хозяйственной деятельности железных дорог того времени осуществлялось сквозь призму гражданско-правовой доктрины. Она исходила из того, что перевозки железными дорогами имеет самостоятельный характер и необходимо обеспечить их детальное регулирование в Гражданском Уложении, которое активно разрабатывалось, однако не было введено в законодательство [2].

Его введению, как и последующим исследованиям хозяйственной деятельности железных дорог помешали мировая война, революции и гражданская война. Эти обстоятельства остановили процесс компетентного законодательства в этой области права и проведения соответствующих исследований.

Дальнейшее исследование деятельности железных дорог возобновилось в 1920-х годах в СССР – новой стране, которая образовалась вместо Российской империи. Риторика работ того времени изменилась с военной на экономическую. Вместе с изменением модели функционирования железных дорог произошла и смена взглядов на хозяйственную деятельность железных дорог. Так, следует выделить следующие исследования того времени: К.А. Оппенгейм «Общие сведения о железной дороге» (1922 г.), М.М. Шмуккер «Очерки финансов и экономики железнодорожного транспорта России за 1913 – 1922 г.г. (в связи с общими явлениями в жизни страны)» (1923 г.), В.В. Петрова «Эволюция средств сообщения» (1924 г.), И.Б. Розенфельд «Значение железных дорог в

народном и мировом хозяйстве» (1926 г.), В.К. Яцунский «Транспорт СССР. История его развития и современное состояние» (1926 г.), В.Ю. Ульяновский «Железная дорога» (1928 г.), С.Г. Струмилин «Очерки советской экономики. Ресурсы и перспективы» (1928 г.), Н.Н. Марков «О железнодорожном транспорте» (1932 г.) и др.

В этих и других работах отдельно подчеркивалось значение железных дорог для народного хозяйства, анализировались экономические показатели его деятельности, указывалось на необходимость дальнейшего развития дорожной сети и распространение взаимодействия с другими видами транспорта. В то же время, наряду с развитием сети железных дорог, свое развитие получает законодательное обеспечение хозяйственной деятельности железных дорог. Так, принимались новые редакции устава железных дорог, разрабатывались правила перевозки железными дорогами и др. Следует отметить значительный вклад А.Г. Гусакова в исследование хозяйственной деятельности железных дорог проведенный им в соответствующей работе [3].

С 1930-х годов снова приобретает актуальность вопрос использования железных дорог в военных целях, что находит свое отражение в соответствующих исследованиях. Так, в работах А.Н. Данилова «Война и транспорт» и Н.Г. Васильева «Транспорт России в войне 1914 – 1918.г.» и др., отмечалось, что железные дороги играли и будут играть в дальнейшем важную роль в обеспечении преимуществ на сухопутном театре военных действий. Отметим, что по нашему мнению, использование железных дорог в военных целях в то время не содержало в себе элементов хозяйственной деятельности, а являлось выполнением возложенных на железнодорожный транспорт стратегических задач по обеспечению безопасности страны.

Послевоенные времена вывели на первый план вопросы восстановления дорог и внедрение инноваций в процесс перевозки. Восстановление шло быстрыми темпами и уже в 1948 году железные дороги страны превысили довоенный уровень грузооборота. Активно вводились в эксплуатацию новые железнодорожные магистрали, вокзалы, вагоностроительные и ремонтные заводы и т. п. Происходила электрификация железных дорог, вводилась электровозная и тепловозная тяга, вводились в оборот большегрузные вагоны, специализированные вагоны (цементовозы, рефрижераторы, думпкары, контейнеровозы и др.).

Осуществлялись работы по усилению железнодорожных путей, была внедрена диспетчеризация, автоматическая локомотивная сигнализация с автостопами, радиосвязь, телемеханика, вычислительная техника для планирования и управления работой транспорта. Улучшалась работа сортировочных, грузовых, участковых станций, совершенствовалась механизация грузовых операций, вводились единые технологические процессы работы подъездных путей и станций примыкания. Также

развивались передовые для того времени перевозки в прямом смешанном сообщении, паромные и контейнерные перевозки и др.

Такое стремительное развитие железнодорожного транспорта сопровождалось соответствующими научными исследованиями. При этом хозяйственная деятельность железных дорог исследовалась в связи с выполнением плановых заданий для удовлетворения потребностей экономики. Среди исследований того времени выделим следующие труды: В.Н. Изволенский «Правовые вопросы железнодорожных перевозок» (1951 г.), К.Ф. Егоров «Гражданско-правовая ответственность за невыполнение плана грузовых перевозок», С.С. Алексеев «Гражданская ответственность за невыполнение плана железнодорожных перевозок грузов» (1959 г.), Б.М. Рябинский «О совершенствовании транспортных норм, регулирующих транспортную деятельность железных дорог СССР» (1964 г.), Б.Л. Хаскельберг «Обязательство железнодорожной перевозки груза по советскому праву (1969 г.)», В.Т. Смирнов «Правовое регулирование грузовых перевозок в СССР» (1970 г.), Г.Б. Астановский «Правовая работа на железнодорожном транспорте» (1972 г.) и др. Следует заметить, что хозяйственная деятельность железных дорог исследовалась в контексте перевозки грузов оставляя без внимания другие виды деятельности транспорта.

Современные исследования хозяйственной деятельности железных дорог осуществляются с различных позиций экономического, гражданского, экологического, криминологического, технического, технологического и иного характера. Среди работ, касающихся исследования хозяйственной деятельности железных дорог можно выделить следующие: О.П. Култыгин «Информационная система управления хозяйственной деятельностью предприятия железнодорожного транспорта» (1998 г.), В.М. Витченко «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта» (2003 г.); В.В. Казьмин «Экономическая оценка хозяйственной деятельности железнодорожного транспорта с учетом параметров налогообложения» (2004 г.); Д.В. Чуприков «Управление хозяйственной деятельностью предприятий железнодорожного транспорта с использованием инструментов рынка ценных бумаг» (2004 г.); Д.П. Плетнев «Измерение и оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятий промышленного железнодорожного транспорта» (2010 г.); А.Ф. Иваненко «Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте» (2011 г.) и иные. Перечисленные работы большей частью находятся в экономической плоскости и в не достаточной степени освещают вопросы хозяйственной деятельности железнодорожного транспорта с правовых позиций.

Таким образом, отмечая исторически подтвержденный интерес к хозяйственной деятельности железных дорог и существенную проработку

отдельных вопросов такой деятельности следует констатировать необходимость более углубленного исследования деятельности железнодорожного транспорта через правовой аспект.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. Хозяйственная деятельность железных дорог имеет тщательную научную проработку с различных позиций. Научный интерес к хозяйственной деятельности железных дорог возник и развивался еще до появления и развития железнодорожного транспорта и начала осуществления им такой деятельности. Благодаря таким научным исследованиям было привлечено внимание к новому виду транспорта и изменена государственная политика в сфере дорожного хозяйства. Первые значительные работы были выполнены в 30-е годы XIX века и в дальнейшем выполнялись на протяжении существования и развития железнодорожного транспорта.

Значительные исследования хозяйственной деятельности железных дорог проводились в Советском Союзе. Такие исследования выполнялись с учетом функционирующей в то время модели транспортной системы страны.

Современные исследование хозяйственной деятельности железнодорожного транспорта проводились в основном в контексте экономической составляющей. С учетом реформационных процессов в железнодорожной отрасли исследование хозяйственной деятельности железных дорог с правовых позиций приобретает актуальность в связи с необходимостью оптимизации уже существующего законодательства.

В исследовании хозяйственной деятельности железных дорог можно выделить следующие периоды развития: начальный (с 30-х годов XIX века до 1917 года), советский период (с 1921 года до 1991 года), современный период (с 1991 года по настоящее время). Каждый из этих периодов имеет свои особенности осуществления железными дорогами хозяйственной деятельности, что соответствующим образом нашло свое отражение в проводимых исследованиях. Имеющиеся исследования в недостаточной мере освещают все виды хозяйственной деятельности железных дорог. А значит, дальнейшие перспективы научных исследований в этом направлении заключаются в осуществлении исследований хозяйственной деятельности железных дорог с учетом формирования новых условий их функционирования и правового обеспечения.

Библиографический список:

1. Герстнер Ф.А. О выгодах построения железной дороги из С-Петербурга в Царское Село и Павловск. Спб, Издательство «Императорская АН» 1836. – 74 с.
2. Гражданское Уложение : проект Высочайше учрежденной Редакционной Комиссии по составлению Гражданского Уложения / под ред. И. М. Тютрюмова. — М.: Волтерс Клувер, 2007. — 288 с.

3. Гусаков А. Г. Железнодорожное право по законодательству СССР / А. Г. Гусаков. — М.: Транспечать НКПС, 1929. — 343 с.

4. История железнодорожного транспорта России Том 1. История железнодорожного транспорта России. Т.1:1836-1917гг.— СПб,1994.—336 с.

5. Ламе Г. Наблюдения, относящиеся к инженерному искусству. / Рукопись, 1831 г.

6. Мельников П. П. О железных дорогах. — СПб, 1835. — 98 с.

7. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. Т. 2 : Товар. Торговые сделки. [Электронный ресурс] / Г. Ф. Шершеневич. — М.: Статут, 2003. — Режим доступа :http://jurbook.narod.ru/934.html#_footnoteref680

8. Н.П. Щеглов «О железных дорогах». Северный муравей, 1830. № 1. С.5

9. Кадала В.В. Историчний розвиток залізниць та їх місце в транспортному комплексі України. С. 81 – 85. // Електронне наукове видання «Юридичний науковий електронний журнал», 2015. – № 5 – 255 с. Режим доступу: http://lsei.org.ua/5_2015/23.pdf

© Магомедов К.Р.,Казакбиева Л.Т., Казакбиева О.И., 2018

УДК 336.763

Магомедова П.А.

доцент кафедры «Фик»

Дагестанский Государственный Университет Народного Хозяйства
Россия, РД, г.Махачкала
patimat.patima.magomedova@bk.ru

Дагларов Н.О.

Студент ФРТ и МТ

Дагестанский Государственный Технический Университет
Россия, РД, г.Махачкала

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация

В данной статье раскрываются инфраструктурные и институциональные основы функционирования фондового рынка. Анализируются дискуссионные вопросы, которые связаны с установлением оптимального портфеля ценных бумаг. Реализован портфель ценных бумаг и выявлены основные практические выводы по фондовому рынку России.

Ключевые слова

фондовый рынок, ценные бумаги, инвестиции, риск, доходность, оптимальный портфель.

Оптимизация портфеля ценных бумаг является процессом формирования определенного строения портфеля, т.е. составление эффективной комбинации различных видов ценных бумаг с определенной целью.

Процесс формирования портфеля ценных бумаг состоит из пяти этапов:

1. Выявление инвестиционных целей.
2. Проведение анализа ценных бумаг.
3. Создание портфеля.
4. Ревизия портфеля.
5. Оценка эффективности портфеля.

Данные этапы процесса создания портфеля тесно взаимосвязаны между собой[1].

На первом этапе определяются инвестиционные цели. Все инвесторы, как индивидуальные, так и институциональные, приобретая те или иные ценные бумаги, стремятся достичь определенных целей.

Приоритетными целями инвесторов являются:

- безопасность вложений
- доходность вложений
- увеличение своих вложений

Под безопасностью стоит понимать способность инвестиций выстоять в период потрясений на рынке инвестиционного капитала, а также неизменность дохода. В основном безопасность достигается в ущерб росту вложений и доходности, т. е. эти цели являются альтернативными. Самыми надежными, безопасными являются государственные ценные бумаги, т.к. они исключают почти весь риск инвестора.

На втором этапе проводится анализ ценных бумаг. Существуют два существенных подходов к выбору ценных бумаг: технический анализ и фундаментальный анализ.

Технический анализ фондового рынка представляет собой оценку равновесий сил «быков» и «медведей» в данный момент времени.

Фундаментальный анализ формируется на усвоении общей экономической ситуации, текущего состояния отраслей экономики, положения отдельных компаний, чьи ценные бумаги обращаются на рынке.

На третьем этапе - формирование портфеля. На основе результатов проведенного анализа ценных бумаг с целями конкретного инвестора отбираются инвестиционные активы для введения их в портфель. При

этом анализируются следующие факторы: необходимый уровень доходности портфеля, степень риска, масштабы диверсификации.

На четвертом этапе производится ревизия портфеля, т.е. портфель периодически пересматривается для того, чтобы его содержимое не пришло в противоречие с поменявшимся экономическим положением, инвестиционными чертами конкретных ценных бумаг, а также целями инвестора.

Последний, **пятый этап** процесса управления портфелем ценных бумаг включает периодическую оценку действенности портфеля с точки зрения заработанного дохода и риска, которому подвергался инвестор.

Следует иметь в виду, что все суждения по поводу формирования портфеля ценных бумаг на современном этапе существуют в теории эффективных рынков. Эффективно работающий рынок характеризуется следующими чертами:

- доступная информация для всех инвесторов;
- рациональные расходы по сделкам;
- одинаковые условия для всех[2].

Теория эффективного рынка формирует эффективный рынок, как рынок, где «цена ценной бумаги = ее инвестиционной стоимости». Представьте себе мир, в котором:

- все инвесторы хорошие аналитики;
- все инвесторы имеют бесплатный доступ к текущей информации;
- все инвесторы неизменно наблюдают за рыночными ценами и соответственно поправляют свои позиции.

Именно на таком рынке цена ценной бумаги всегда будет точно отвечать ее инвестиционной стоимости, но население России не стремится выйти на международный уровень знаний в области денег и не желает принимать никаких специализированных советов. Надо сказать, что от всеобщего уровня образованности жителей России будет многое зависеть и на ее экономическое положение.

Список использованных источников:

1. Магомедова П.А. Аспекты современного состояния индивидуального инвестирования на рынке ценных бумаг (статья). //Актуальные проблемы социально-экономических исследований: сборник материалов 12-й международной научно-практической конференции (г. Махачкала, 22 мая, 2016г.)- Махачкала: ООО «Апробация», 2016 г. -76 стр. -5-8 стр.

2. Магомедова П.А. Инвестиционная политика организации (статья).// X Международная научно-практическая конференция: Актуальные проблемы современной науки в 21 веке, г. Махачкала, 30 апреля 2016 г.

© Магомедова П.А. Дагларов Н.О.,2018

УДК33

Османова Х. О.

К.э.н.,

доцент кафедры «ФиК»

Дагестанский Государственный

Университет Народного Хозяйства

Россия, РД

г.Махачкала

E-mail : xadizhat_osmanova@mail.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

Организация и обеспечение эффективного функционирования пенсионной системы представляет в последние годы объект активных исследований в связи с необходимостью реформы систем пенсионного обеспечения во многих странах из-за демографических и других долговременных экономических и социальных причин. Данная проблема имеет большое теоретическое и практическое значение и для России в связи с началом проведения в стране пенсионной реформы.

Ключевые слова

пенсия, накопительная часть, трудовая пенсия, управляющая компания.

Средства накопительной части будущей пенсии учитываются ПФР в специальной части индивидуального лицевого счёта гражданина и инвестируются выбранной им управляющей компанией или негосударственным пенсионным фондом (НПФ), что позволяет защитить данные взносы от инфляции, а также получить доход от их размещения. В результате доход от инвестирования прибавляется к сумме вложения и увеличивает пенсионные средства, находящиеся на специальном индивидуальном счете гражданина.

Накопительную часть трудовой пенсии можно формировать двумя способами: во-первых, через Пенсионный фонд РФ, выбрав управляющую компанию, отобранную по конкурсу, с которой ПФР заключил договор доверительного управления средствами пенсионных накоплений или один из двух инвестиционных портфелей государственной управляющей компании «Внешэкономбанк»:

- в расширенном инвестиционном портфеле инвестируются средства пенсионных накоплений граждан, выбравших указанный инвестиционный портфель, а также тех, кто не воспользовался правом выбора управляющей компании или НПФ.

- в инвестиционном портфеле государственных ценных бумаг инвестируются средства пенсионных накоплений граждан, выбравших указанный инвестиционный портфель и подавших заявление об этом в ПФР.

При формировании накопительной части трудовой пенсии через Пенсионный фонд Российской Федерации назначение, выплату и учёт средств пенсионных накоплений и результатов их инвестирования управляющими компаниями осуществляет ПФР.

Во-вторых, через негосударственный пенсионный фонд, осуществляющий деятельность по обязательному пенсионному страхованию. Для этого нужно заключить договор об обязательном пенсионном страховании и подать заявление в ПФР о переходе в НПФ. НПФ самостоятельно определяет количество управляющих компаний, с которыми заключает договор доверительного управления и передаёт взносы граждан. При формировании накопительной части трудовой пенсии через негосударственный пенсионный фонд назначение, выплату и учёт средств пенсионных накоплений и результатов их инвестирования управляющими компаниями осуществляет ПФР.

Согласно Федеральному закону от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации» [1] устанавливается перечень активов, в которые разрешается размещение средств пенсионных накоплений:

- государственные ценные бумаги РФ и субъектов РФ;
- облигации российских эмитентов;
- акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;
- паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов;
- денежные средства в рублях на счетах в кредитных организациях;
- депозиты в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте в кредитных организациях;
- иностранная валюта на счетах в кредитных организациях;
- ценные бумаги международных финансовых организаций, допущенных к размещению и (или) публичному обращению в Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации о рынке ценных бумаг.

Пенсионные накопления гражданина можно переводить из одной управляющей компании в другую, из одного негосударственного пенсионного фонда в другой НПФ, из НПФ в управляющую компанию и наоборот. Рассмотрим в табл.1 динамику поданных заявлений о способе формирования накопительной части трудовой пенсии в Республике Дагестан.

Таблица 1

Динамика поданных заявлений о способе формирования накопительной части трудовой пенсии в РД

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.	9 мес. 2017г.
Выбор управляющей компании	30	2	94	120
Переход из ПФ в НПФ	68	41	14	10
Переход из НПФ в ПФ	-	67	87	95
Переход из одного НПФ в другой НПФ	-	93	15	12
Итого	98	203	210	245

Источник: Составлено автором на основе данных ГУ ОПФР по РД // http://www.pfrf.ru/branches/dagestan/about/direction_opfr/

По данным таблицы 1 наблюдается динамика увеличения поданных заявлений на формирование накопительной части пенсии, граждане предпочитают вкладывать свои накопления в Пенсионный фонд России, а не в негосударственные пенсионные фонды. Таким образом, можно сделать вывод, что граждане стали инвесторами, вкладывая свою часть пенсионных средств. Основная задача реформирования – добиться высоких результатов в инвестировании средств пенсионных накоплений.

Гражданин сам решает, куда ему направить свои пенсионные накопления, выбрав государственную управляющую компанию, негосударственный пенсионный фонд или частную управляющую компанию. Выбрав государственную управляющую компанию, она вкладывается в более надежные финансовые инструменты. Поэтому доход от вложений будет меньше, при наибольшей надежности.

Выбрав негосударственный пенсионный фонд, доходность от вложений пенсионных накоплений выше, чем у государственной управляющей компании, так как НПФ можно вкладывать инвестиции в более широкий список инструментов.

Выбрав управляющую компанию, доходность вложений, будет выше, чем у НПФ, так как НПФ может забирать часть дохода от инвестиций. У НПФ доход меньше, чем у управляющей компании, но вклады надежнее. Это достигается тем, что у НПФ несколько управляющих компаний, за счет них снижается риск неплатежеспособности НПФ.

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшая сторона деятельности накопительной пенсионной системы любой страны - вопросы инвестирования накопительной части страховых взносов. Сегодня россияне, в частности, дагестанцы, намного увереннее выбирают частных инвесторов для накопительной части взносов, чем в 2002 г., когда реформа только начиналась. И, тем не менее, вопрос доверия к государственному инвестору пенсионных средств в РД также актуален, поскольку большинство застрахованных, так называемые «молчуны», все оставили

накопительную часть пенсионных взносов у Внеэшкономбанка, официального представителя государства.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 24 июля 2002 года № 111-ФЗ (ред. от 18.07.2017 года) «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.

2. Бежанова М.Д. Проблемы пенсионного обеспечения в РФ и способы их решения // Экономика и социум. 2017. № 5-1 (36). С. 142-147.

3. Курилова Л.М. Состояние пенсионной системы России и страховые взносы по-новому // Ученые записки Института управления, бизнеса и права. Серия: Экономика. 2017. № 5. С. 280-287.

4. Отчетные данные ГУ ОПФР по РД // http://www.pfrf.ru/branches/dagestan/about/direction_orftr/

5. Отчетные данные УОПФР по РД в г.Махачкала за 2014-2016гг.

©Османова Х.О.2018г.

УДК 336.1

Османова Х. О

К.э.н.,

доцент кафедры «ФиК»

Дагестанский Государственный
Университет Народного Хозяйства

Россия, РД

г.Махачкала

E-mail : xadizhat_osmanova@mail.ru

ОПЫТ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМИ ПЕНСИОННЫМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация

Для рационального управления финансовыми ресурсами НПФ необходим комплексный подход, включающий в себя различные этапы, элементы, процедуры. В первую очередь необходимо всесторонне оценить состояние финансов Фонда, выявить возможности увеличения финансовых ресурсов, направления их наиболее эффективного использования. Управленческие решения в процессе планирования принимаются на основе анализа финансовой информации, которая в связи с этим должна быть достаточно полной и достоверной.

Ключевые слова

финансовые ресурсы, государственное управление, страховые взносы, пенсионная система.

Управление централизованными финансовыми ресурсами Пенсионного фонда РФ является сложным процессом, требующим постоянного реформирования направлений использования финансовых ресурсов пенсионной системы РФ в современных условиях развития экономики.

Совершенствование направлений использования финансовых ресурсов пенсионной системы Российской Федерации происходит посредством действия стратегии долгосрочного развития пенсионной системы до 2030 г. Основным направлением реформирования пенсионной системы стало введение в Российской Федерации нового порядка формирования и расчёта пенсии в системе обязательного пенсионного страхования. От финансовой устойчивости Пенсионного фонда Российской Федерации напрямую зависит устойчивость всей пенсионной системы и системы социальной защиты населения России [2, с.782].

Государственное управление централизованными финансовыми ресурсами пенсионной системы осуществляется Пенсионным фондом РФ. Бюджет Пенсионного фонда РФ состоит из доходов и расходов, имеющих свой состав и структуру. Доходы бюджета Пенсионного фонда можно разделить на следующие четыре группы: собственные доходы, поступающие непосредственно в Пенсионный фонд; межбюджетные трансферты из федерального бюджета; межбюджетные трансферты из бюджетов субъектов РФ; прочие поступления. Расходы бюджета Пенсионного фонда, имеющие целевое назначение, также можно разделить на группы: расходы по обязательному пенсионному страхованию; расходы по государственному пенсионному обеспечению; расходы на дополнительное пенсионное обеспечение; расходы на оказание социальной помощи; расходы на финансовое и материально-техническое обеспечение текущей деятельности фонда [3, с.180].

Источником финансовых средств современной пенсионной системы являются обязательные и добровольные взносы хозяйствующих субъектов и граждан, взимаемые Управлениями Пенсионного фонда в муниципальных образованиях. В общем виде движение перечисленных средств происходит следующим образом.

Хозяйствующие субъекты и граждане уплачивают:

- 1) налоги, поступающие в федеральный бюджет, который в свою очередь предоставляет дотации Пенсионному фонду РФ;
- 2) страховые взносы в Пенсионный фонд;
- 3) пенсионные взносы в негосударственные пенсионные фонды, которые инвестируют полученные средства и полученную прибыль направляют на выплату пенсий.

Пенсионный фонд, из полученных дотаций и страховых взносов формирует пенсионные выплаты для пенсионеров.

Схема финансовых потоков пенсионной системы Российской Федерации, представленная на рисунке 1.

В соответствии с Положением о Пенсионном фонде РФ в области управления собственными финансовыми ресурсами на данное самостоятельное финансово-кредитное учреждение возложены следующие полномочия: сбор и аккумулирование страховых взносов; расходование средств страхового фонда; получение и расходование бюджетных средств; осуществление капитальных вложений, размещение временно свободных денежных средств.



Рис. 1. Схема финансовых потоков пенсионной системы России

Примечание – Составлено автором на основе данных Пенсионного фонда России.

В целях эффективного управления финансовыми ресурсами пенсионной системы создана трехуровневая структура управления Пенсионным фондом РФ, каждое звено которой подчинено вышестоящему органу [2, с.784].

Правление Пенсионного фонда является временно действующим органом, поэтому для постоянного управления пенсионной системой страны создан постоянно действующий орган - Исполнительная дирекция Пенсионного фонда РФ. Каждый из перечисленных выше органов Пенсионного фонда в соответствии с занимаемым уровнем управления финансовыми ресурсами выполняет следующие функции в данной области. Исполнительная дирекция формирует бюджетную политику Пенсионного фонда и контролирует её проведение, прогнозирует и анализирует финансовые ресурсы, осуществляет оперативное перераспределение финансовых ресурсов между территориальными органами, ведёт бухгалтерский учёт и финансовую отчётность, прогнозирование стратегического развития пенсионной системы.

Территориальные органы Пенсионного фонда РФ исполняют бюджет отделения, ориентируясь на плановые показатели, которые утверждены Правлением Пенсионного фонда; организуют учёт и целевое использование средств обязательного пенсионного страхования; финансируют расходы на осуществление всех выплат, возложенных на Пенсионный фонд и др.

Управления Пенсионного фонда РФ осуществляют организацию работы по учёту поступления страховых взносов, аккумуляцию взносов, контроль за их своевременным и полным поступлением в систему государственного пенсионного страхования; экономический анализ и прогнозирование доходной и расходной частей бюджета Управлений; составление и представление в Отделение заявок на финансирование выплаты государственных пенсий и социальных пособий; ведение бухгалтерского и статистического учёта; контроль за перечислением остатков финансовых средств в Отделения; составление и представление в Отделения сметы доходов и расходов на содержание Управлений; назначение, перерасчёт и выплату пенсий.

Особенность управления централизованными финансовыми ресурсами Пенсионного фонда РФ в современных условиях заключается в том, что хранение и инвестирование финансовых ресурсов осуществляется не самим Пенсионным фондом РФ, а взаимодействующими с ним государственными и негосударственными организациями, такими как Центральный банк РФ, «Внешэкономбанк», Негосударственные пенсионные фонды, частные и государственные управляющие компании. Денежные средства, формируемые на основе обязательного пенсионного страхования, передаются на хранение счёта Пенсионного фонда РФ в Центральном банке РФ, либо на счетах кредитных организаций, перечень которых утверждается Правительством РФ на основе конкурсного отбора.

Финансы, формируемые за счёт взносов на накопительную пенсию либо по Программе государственного софинансирования пенсий, фиксируются на пенсионном счете гражданина, затем инвестируются. Полученные доходы становятся средствами пенсионных накоплений граждан. Решение об объёмах и структуре вложений средств страховых взносов принимается Пенсионным фондом РФ по согласованию с Министерством финансов. Существует два способа хранения и размещения финансовых средств для инвестирования. Согласно первому способу, пенсионные накопления находятся в управлении Пенсионного фонда и при этом инвестируются государственной управляющей компании «Внешэкономбанк». По второму варианту средства, сформированные в накопительном элементе пенсионной системы переходят в управление частной управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда и инвестируются для получения дохода [3, с. 182].

Также особенностью управления централизованными финансовыми ресурсами пенсионной системы в целях эффективного исполнения этой функции Пенсионный фонд взаимодействует с органами государственной власти. К таковым относятся Федеральная служба почтовой связи, Федеральная служба судебных приставов, Федеральное Казначейство, Федеральная налоговая служба. Федеральная служба почтовой связи посредством ФГУП «Почта России» осуществляет доставку и выплату всех

финансовых средств, относящихся к компетенции Пенсионного фонда. Федеральная служба судебных приставов осуществляет вынесение постановлений о взыскании средств на уплату страховых взносов в отношении недобросовестных плательщиков. Федеральное Казначейство участвует в управлении финансовыми ресурсами Пенсионного фонда в процессе аккумуляции и перераспределения средств бюджета ПФР на предоставление выплат, а также составляет баланс исполнения бюджета, отчет о движении денежных средств, отчёт о финансовых результатах, отчёт об исполнении бюджета Пенсионного фонда РФ. Федеральная налоговая служба совместно с Пенсионным фондом участвует в управлении финансовыми ресурсами в целях осуществления контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. Специфику управления финансовыми ресурсами Пенсионного фонда в современных условиях можно представить на схеме, представленной на рисунке 2.



Рис. 2. Специфика управления финансовыми ресурсами пенсионной системы в зависимости от уровня управления Пенсионным фондом РФ

Примечание – Составлено автором на основе данных Пенсионного фонда России.

Исходя из рис.2 можно сделать следующий вывод. Финансовые ресурсы преимущественно полностью сконцентрированы в Управлениях в муниципальных образованиях, где осуществляется и сбор, и выплата финансовых ресурсов. Территориальные органы и Исполнительная дирекция занимаются контролем над расходами и доходами финансовых ресурсов, а также выработкой бюджетной политики Пенсионного фонда [3, с.182].

Таким образом, в пенсионной системе России существует собственная специфика управления финансовыми ресурсами. Управление финансовыми ресурсами пенсионной системы осуществляет специально созданный для этого Пенсионный фонд Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 15 декабря 2001 года № 167-ФЗ (ред. от 14.12.2016 года) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
2. Игибаева Д.А., Кулешова В.П. Совершенствование управления финансовыми ресурсами пенсионного фонда Российской Федерации // Экономика и социум. 2016. № 4-1 (23). С. 781-784.
3. Слезко Ю.В., Бондаренко Н.А. Управление финансовыми ресурсами пенсионного фонда Российской Федерации в современных условиях // В сборнике: Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий материалы международной научно-практической конференции: в 2 томах. 2016. С. 179-182.
4. Отчетные данные официального сайта Пенсионного фонда России // <http://www.pfrf.ru/>

©Османова Х.О.2018г.

УДК 336.02

Османова Х. О.

К.э.н.,

доцент кафедры «Фик»

Дагестанский Государственный
Университет Народного Хозяйства

Россия, РД

г.Махачкала

E-mail : xadizhat_osmanova@mail.ru

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РФ

Аннотация

Эффективная экономика страны требует наличие развитой системы государственного налогового администрирования, представляющей собой систему организационно правовых форм и методов проверки законности, целесообразности и правильности действий по формированию денежных фондов на всех уровнях государственного управления.

Ключевые слова

льготные режимы, анализ, темпы роста, налоговые поступления, консолидированный бюджет.

Специальные налоговые режимы являются по своей сути стимулирующим механизмом развития малого предпринимательства в стране в рамках фискальной политики государства. Льготные режимы налогообложения направлены на облегчение налогового бремени и отчетности для малых предприятий в отдельных сферах хозяйственной деятельности, что позволяет точно влиять на экономику.

Анализ статистической информации Федеральной налоговой службы РФ за 2011-2016 годы позволяет нам говорить о положительной динамике объемов поступления налоговых платежей от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальные налоговые режимы (рисунок 1).



Рис. 1. Динамика объемов поступлений платежей в бюджет РФ по специальным налоговым режимам, млн. руб.

Примечание - <https://analytic.nalog.ru>

Кроме того, увеличение объемов отчислений по специальным режимам идет стабильно нарастающими темпами (таблица 1).

Таблица 1

Анализ динамики поступлений платежей по специальным налоговым режимам в бюджет РФ

Объем поступ., млн. руб.		Темп роста, %	Объем поступ., млн. руб.	Темп роста, %	Объем поступ., млн. руб.	Темп роста, %	Объем поступ., млн. руб.	Темп роста, %	Объем поступ., млн. руб.	Темп роста, %
2011г.	2012г.		2013г.		2014г.		2015г.		2016г.	
272405	295013	108,3	331758	112,4	387112	116,6	454469	117,4%	490080	107,8

Источник: <https://analytic.nalog.ru>

В 2013 году темпы роста превысили 110%, по итогам 2014 года можем констатировать рост на 17%, в 2015 году прирост составил 17,4%. Однако, мы можем констатировать, что темп роста платежей снизились в 2016 году и составил 7,8%, тогда как в предыдущем периоде практически в два раза больше.

Если говорить о роли объема поступлений платежей от специальных налоговых режимов в консолидированный бюджет РФ (рисунок 2, 3), то можно говорить о том, что его процентная доля с 2012 по 2016 годы была не столь значительна.

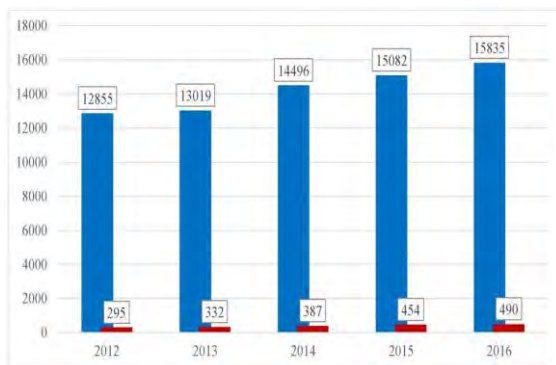


Рис. 2. Объем поступлений платежей от специальных налоговых режимов в общем объеме доходов консолидированного бюджета РФ, млрд.руб.

Примечание - <https://analytic.nalog.ru>

Так, в 2012 - 2,3%, 2013- 2,55%, в 2014 году - 2,7%, в 2015 году - 3%. Тем не менее, мы можем говорить о том, что наблюдается положительная тенденция и доля поступлений от субъектов, применяющих специальные налоговые режимы, в общей доле налоговых поступлений увеличивается.

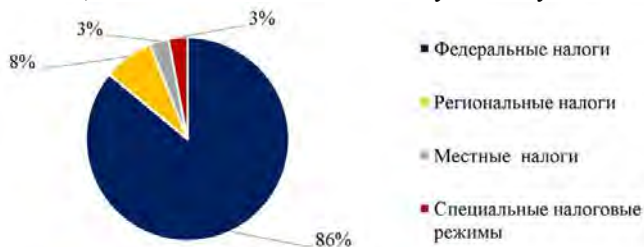


Рис. 3. Состав налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ (01.01.2017)

Примечание - <https://analytic.nalog.ru>

Таким образом, доля поступлений от специальных налоговых режимов сопоставима с долей местных налогов в консолидированном бюджете (рисунок 3).

Нами были проанализированы объемы налоговых поступлений в динамике в разрезе режимов (таблица 2).

Таблица 2 - Анализ динамики налоговых поступлений от специальных режимов

Режим	Поступило платежей					Темп роста, % 2012-2013	Темп роста, % 2013--2014	Темп роста, % 2014-2015	Темп роста, % 2015-2016
	2012	2013	2014	2015	2016				
УСН	188810	212287	221154	247692	287067	112,43	104,2	112,1	115,9
ЕНВД	78574	74471	78021	86135	74327	94,78	104,77	110,4	0,863
ЕСХН	3 835	4 041	4267	4540	11438	105,37	105,59	106,4	251,2
Патентная система	0	1 947	3153	6296	7589	-	161,34	199,7	120,5

Источник: <https://analytic.nalog.ru>

Таким образом, в 2013 году наибольший темп роста объемов налоговых поступлений наблюдается по упрощенной системе налогообложения, и он составляет 112%. Темп роста объемов платежей по единому налогу на вмененный доход снизился на 5%, а по единому сельскохозяйственному налогу вырос на 5%.

По итогам последних данных государственной статистики в 2014 году наибольший темп роста наблюдается уже у патентной системы и составляет 161%. Столь высокий процент связан с тем, что патентная система была введена лишь в 2013 году, и субъектам предпринимательства понадобилось определенное время для перехода на нее. В 2015 году мы наблюдаем очень высокие темпы роста по данному режиму 196,7%, так как все больше предпринимателей со временем информируются о нём. Темпы роста по упрощенной системе налогообложения в 2014 году снизились и составили уже 4%, хотя мы видим рост на 11,8% в 2015 году.

В 2016 году мы видим, что объемы поступлений по единому сельскохозяйственному налогу увеличились в 2,5 раза. При этом темп роста по упрощенной системе остался на прежнем уровне, а вот по единому налогу на вменённый доход объем поступлений ниже на 15%, чем в предыдущем периоде. Что касается патентной системы, то темп роста также снизился.

Таблица 3- Поступления от специальных налоговых режимов по состоянию на 01.01.2015-01.01.2017гг.

Налоговый режим	На 01.01.2015г.		На 01.01.2016г		На 01.01.2017г	
	Начислено, млрд. руб.	Удельный вес, %	Начислено, млрд. руб.	Удельный вес, %	Начислено, млрд. руб.	Удельный вес, %
УСН	221	57	248	54,8	287	60,7
ЕНВД	78	20	86	18,9	74	15,7
ЕСХН	4	1,2	4	0,9	11	2,4
Патентная система налогообложения	3	0,8	6	1,3	7	1,6
Система налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции	81	21	110	24,2	92	19,5
Итого	387	100	454	100	471	100

Источник: <https://analytic.nalog.ru>

Тем не менее, наибольший удельный вес в общем объеме поступлений от специальных налоговых режимов имеет именно упрощенная система налогообложения -57%. На втором месте стоит налогообложение при выполнении соглашений о разделе продукции и единый налог на вмененный доход. Единый сельскохозяйственный налог и патенты занимают около 1%.

Сравнивая структуру поступлений по специальным налоговым режимам по итогам 2014 и 2015 года можно говорить о том, что значительно увеличился удельный вес поступлений от системы налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. Остальные доли в свою очередь снизились. Интересно увеличение доли патентной системы налогообложения, которая достигла 1,3%, тогда как абсолютное значение объемов начислений в ее рамках увеличилось в два раза. Таким образом, значительных структурных сдвигов мы констатировать не можем, помимо изменений рейтинга единого сельскохозяйственного налога и патентной системы.

Рассмотрим изменение удельного веса поступлений по специальным налоговым режимам по их видам в общем объеме за 2016 год (таблица 3). Так мы видим увеличение доли УСН на 6%, снижение удельного веса поступлений по ЕНВД на 3%, рост поступлений ЕСХН в 1,5 раза. Поступления по патентной системе практически не изменили свою долю, а удельный вес поступлений по системе налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции немного уменьшился.

Отдельно стоит отметить единый сельскохозяйственный налог. В общей структуре он занимает сравнительно маленькую долю наравне с патентами. Однако, что касается патентов, то это сравнительно новая система и для ее распространения необходимо время, что обусловлено необходимостью информирования предпринимателей, адаптации, периодом перехода и т.д. ЕСХН, в свою очередь действует достаточно долгий период времени и низкие проценты в данном случае говорят о непопулярности его среди субъектов хозяйственной деятельности. Так, мы можем констатировать, что налогоплательщики не считают этот режим выгодным и выбирают иные специальные режимы налогообложения, такие как упрощенная система.

Единый сельскохозяйственный налог по своей сути адаптирован для сельхозпроизводителей лишь тем, что средства изымаются из оборота дважды в год, что удобно при сезонном характере работы. Что касается иных моментов, то другие режимы имеют больше преимуществ.

Таким образом, подводя итоги, мы можем говорить, что поступления от специальных налоговых режимов не занимают большой доли в общем объеме доходов бюджета государства, хотя со временем она увеличивается. Увеличение поступлений от специальных режимов идет нарастающими темпами.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (ред. от 09.10.2017) // Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс.
2. Корень А.В. Специальные налоговые режимы в реализации государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2015. - №6-3.
3. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. Оценка тенденций применения специальных налоговых режимов в России // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1.
4. <https://analytic.nalog.ru>

©Османова Х.О.2018г.

УДК 336.02

Османова Х. О.

К.э.н.,

доцент кафедры «ФиК»

Дагестанский Государственный
Университет Народного Хозяйства

Россия, РД

г.Махачкала

E-mail : xadizhat_osmanova@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ

Аннотация

Главным финансовым инструментом, регулирующим взаимоотношения малого бизнеса с государством, остается налогообложение. В условиях рынка налогообложение решает двуединую задачу - обеспечить государство финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач, и одновременно способствовать наращиванию производства товаров и услуг, росту занятости населения, в том числе на основе развития малого предпринимательства.

Ключевые слова

налог, налоговые режимы, прямые и косвенные налоги, система налогообложения.

Налог - это обязательный, индивидуально безвозмездный, относительно регулярный и законодательно установленный государством взнос, уплачиваемый лицами, признанными налогоплательщиками, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. [5, с.55]

Налоги как экономическая категория, и как сложное общественное явление, обладает широким спектром действия, и поэтому могут использоваться вне внутренне присущей ему роли. [5, с.10]

Система налогов - это не простая их совокупность или группа, это понятие, предполагающее определенные правила систематизации различных видов налогов в определенную группу, рациональное количественное соотношение между ними.

Выделяют следующие признаки классификации налогов: по способу взимания: прямые, косвенные; по источнику уплаты: из прибыли, включаемые в себестоимость, относимые на финансовый результат, из доходов; по субъекту обложения: с физических лиц, с организаций, смешанные; по уровню власти: федеральные, региональные, местные; по назначению: общие, целевые; по сроку уплаты: срочные, периодические; по применяемой ставке: пропорциональные, прогрессивные, регрессивные; по принадлежности к бюджету: закрепленные, регулирующие; по способу обложения: у «источника», по декларации, по кадастру.

Источник налога - факультативный элемент, характеризующий соответствующий экономический показатель налогоплательщика, за счет которого следует уплачивать налог (рисунок 1).

Источник налога (выручка, прибыль или доходы) не выбирается налогоплательщиком произвольно, а регламентируется законодательством о налогах и сборах.

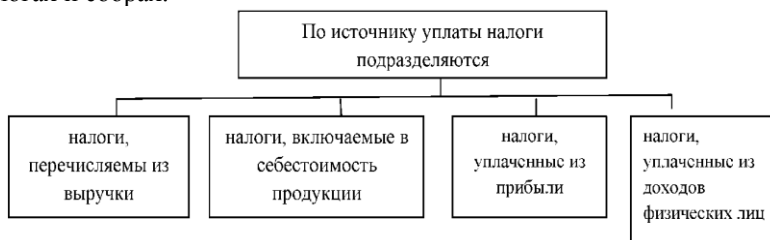


Рис. 1. Источники уплаты налогов

Примечание - Пансков В.Г. Налоги и налогообложение – М.: Издательство Юрайт, 2014.

Характеризуя классификацию налогов Российской Федерации по источнику обложения, В. Г. Пансков отмечает, что она относится исключительно к налогам, уплачиваемым юридическими лицами,

поскольку источник уплаты налога у физических лиц может быть только один - доход. [5, с.57]

Источники покрытия расходов на уплату налоговых платежей по каждому конкретному налогу устанавливаются налоговым законодательством. Отмечая этот факт, Ю.А. Топчи рассматривает источники уплаты налогов через их влияние на прибыль организации как на финансовый результат деятельности налогоплательщика. [3, с.55]

В результате реформы налоговая система России строится на сочетании прямых и косвенных налогов. Из которых прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, косвенные - включаются в виде надбавки на цену товара или тарифа на услуги и оплачиваются потребителем. При прямом налогообложении денежные отношения возникают между государством и самим плательщиком, вносящем налог непосредственно в казну; при косвенном - субъектом налога становится продавец товара (услуги), выступающий посредником между государством и плательщиком (потребителем товара или услуги).

Осуществление юридическими лицами коммерческой деятельности на территории РФ предполагает исчисление и оплату различных сборов в пользу государства. Особенности учета определяются на основании налогового режима, вида деятельности, наличия в штате фирмы работников, а также организационной формы. Правильный выбор особенно важен в условиях жесткой конкуренции.

Общая система налогообложения (ОСН), является основной для большинства юридических лиц. Ее применение предусмотрено при отсутствии заявления о переходе на один из упрощенных режимов, а также при возникновении целого ряда условий.

Основными сборами, которые потребуется рассчитать и заплатить представителям компании, являются НДС, налог на прибыль, а также страховые взносы. Ставка НДС определяется, исходя из вида хозяйственной или финансовой операции. Она может составлять 0, 10 или 18 процентов. Налог на прибыль не превышает 20 процентов и исчисляется только с сумм, оставшихся после исключения всех расходов, осуществленных и подтвержденных документально.

Страховые взносы уплачиваются при наличии на предприятии работников, с которыми заключены трудовые договоры. Их размер в общей сумме составляет 30 процентов от начисленных доходов в 2015 году.

По оценкам экспертов, ОСНО является самой затратной системой обложения в России. Она позволяет осуществлять возврат уплаченных в бюджет средств (входящий НДС), но предполагает сложный документооборот.

Налоговый кодекс Российской Федерации предусматривает определенные категории юридических лиц, которые не могут отказаться от

применения ОСНО. Это промышленные предприятия с оборотами, превышающими установленные ограничения для упрощенных систем. Кроме того, переход на данный режим неизбежен для предприятий, численность работников (средний показатель) на которых превысила 100 человек.

Общая система обязательна для нотариусов, организаций, являющихся ломбардами, банками, страховыми компаниями, а также для адвокатов.

Превышение остаточной стоимости нематериальных активов или основных средств утвержденного предела в 100 миллионов российских рублей, либо выпуск подакцизных товаров является еще одним основанием для перевода налогоплательщика на ОСНО. Кроме того, рассматриваемый режим обязателен для иностранных организаций, либо фирм, уставной капитал которых на 25 процентов составлен из вкладов других юридических лиц.

Система налогообложения Российской Федерации предусматривает различные формы уплаты налогов. Согласно законодательству некоторые категории налогоплательщиков России могут пользоваться специальными режимами.

В отдельных случаях они помогают уменьшить налоговые выплаты или упростить процедуру налоговых начислений и отчетности по налогам. Особенно актуальны специальные режимы для предпринимателей, создающих объекты малого и среднего бизнеса.

Особые режимы в системе налогообложения могут использоваться для некоторых категорий предпринимателей. Это могут быть: - производители сельскохозяйственной продукции могут выплачивать единый сельскохозяйственный налог (далее по тексту ЕСХН); - предприниматели и компании, имеющие соответствие определенным правилам пользуются упрощенной системой налогообложения (далее по тексту УСН); - предприятия и организации, занимающиеся определенными видами бизнеса, выплачивают единый налог на вмененный доход (далее по тексту ЕНВД); - выполняющие все условия по разделу продукции инвесторы имеют преимущества льготного налогообложения; индивидуальные предприниматели, деятельность которых соответствует установленным правилам, пользуются патентами и платят налоги согласно особым правилам (далее по тексту ПСН).

Специальные режимы, в отличие от общего режима налогообложения, предоставляют некоторые послабления юридическим лицам, занятым в сфере малого бизнеса. Это входит в рамки государственной поддержки малому предпринимательству в России.

Приведём схему уплаты специальных режимов налогообложения в таблице 1. [4, с.92]. Применение специального режима налогообложения не освобождает предпринимателей от обязанности платить налоги по доходам за своих работников. В случаях, когда выполняется соглашение о разделе

продукции между инвестором и государством, применяются льготные правила налогообложения. При этом некоторое количество налогов, уплаченных предпринимателем, возвращаются.

Таблица 1

Схемы уплаты специальных режимов налогообложения в России

Название специального налога	Вид уплачиваемых налогов	Объект налогообложения	Ставка налога	Сроки уплаты налога
УСН	Единый налог	Общая сумма доходов, уменьшенные на понесенные расходы	6% От 5 до 15% (может устанавливаться региональным и органами власти)	Авансовые или итоговые платежи, 1 раз в квартал - до 25 числа после окончания квартала или раз в год - до 31 марта (для организаций) и до 30 апреля - для ИП
ЕНВД	Единый налог	Вмененный доход	15%	Не позже 25 суток со дня окончания налогового периода — платежи авансом
ПСН	Оплата патента	Потенциально возможный доход по определенному виду деятельности, на которые выдан патент	6%	Зависят от срока действия патента
ЕСХН	Единый налог	Доходы, уменьшенные на понесенные расходы	6%	Авансовые платежи - не позже 25 дней после даты окончания налогового периода, до 31 - марта по итогам года

Источник: Оуд А. А., Захарян А. В. Модернизация налоговых органов РФ //Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4. [4]

Льготное налогообложение компания может получить только при строгом выполнении следующих условий: Перед заключением соглашения о разделе продукции был проведен аукцион на право пользования недрами; Государство должно иметь право собственности на 32% или более от всей продукции, произведенной данным предприятием; При улучшении показателей привлекательности

инвестиций в данное предприятие предусматривается еще большее увеличение доли государства.

У специальных режимов начисления налогов имеются следующие особенности.

УСН - численность работников должна быть менее 100 человек, доход - меньше 60 млн. рублей, у предприятия не должно быть филиалов и представительств.

ЕНДВ - применяется только для некоторых видов деятельности, приведенных в специальном списке, не может сочетаться с другими видами налогообложения.

ЕСНХ - применяется для предпринимателей, занятых в сфере производства сельскохозяйственной продукции и в рыболовстве.

ПСН - применяется для видов деятельности, входящих в определенный список, не предполагает сдачу налоговых деклараций, на каждый вид деятельности требуется оформление отдельного патента, сумма налога устанавливается в зависимости от вида деятельности и не зависит от полученных доходов. [1, с.93]

Таким образом, правила применения специальных режимов в общей системе налогообложения несколько отличается для разных групп налогоплательщиков. Это зависит от того, является предприниматель юридическим или физическим лицом. Для развития малых предприятий необходимо создание благоприятных условий, в том числе налоговых для обеспечения и финансирования деятельности с учетом интересов и финансовых возможностей субъектов малого предпринимательства.

Список использованной литературы

1. Исаев А.В. Выбор и оптимизация специального налогового режима субъектом малого предпринимательства // «Экономика и социум». 2015. №6
2. Касьянова Г.Ю. Единый налог на вмененный доход для организаций и индивидуальных предпринимателей -М.: АБАК, 2015.
3. Мешкова Д.А., Топчи Ю.А. Налогообложение организаций в Российской Федерации. - М.: Дашков и К, 2015.
4. Одуд А. А., Захарян А. В. Модернизация налоговых органов РФ //Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4.
5. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение – М.: Издательство Юрайт, 2015.
6. Селюкова О.В., Шалина Д.Н. Анализ налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы // Результаты современных научных исследований и разработок. 2017. №3.

©Османова Х.О.2018г.

УДК 336.1

Османова Х. О.

К.э.н.,

доцент кафедры «ФиК»

Дагестанский Государственный

Университет Народного Хозяйства

Россия, РД

г.Махачкала

E-mail : xadizhat_osmanova@mail.ru

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГУ ОПФР ПО РД)

Аннотация

Проведение пенсионной реформы в России сталкивается с проблемами организационного характера, с проблемами недостаточного размера накопительных отчислений, с проблемами недостаточного уровня развития рынка ценных бумаг, неосведомленности населения и рядом других проблем. Многие провозглашенные изменения в пенсионной системе не доведены до логического завершения, остается много вопросов по процедуре формирования и использования средств пенсионных фондов в экономике РФ. Отмеченные проблемы особенно сильно проявляются на уровне регионов и требуют выработки специальных подходов для их успешного решения.

Ключевые слова

пенсионный фонд, население, финансовый рынок, бюджет, страхование.

Основными факторами, оказывающих влияние на формирование пенсионных фондов, как на федеральном, так и на региональном уровне, являются: растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда и низкий уровень обязательного пенсионного страхования.

Если кратко коснуться факторов, оказывающих влияние на формирование пенсионного фонда РД, то можно остановиться на следующих:

1. Слабый рост экономической активности населения. По данным взятым с сайта Территориальной службы государственной статистики РД более чем 60 % граждан трудоспособного возраста не работают, многие инвалиды и при принятии законопроекта о выплате трудовой пенсии с учетом определённого выработанного стажа 20% из них могут остаться без страховых пенсий, так как не платят взносы в Пенсионный фонд РФ.

2. Сильная зависимость бюджета Пенсионного фонда РФ от субсидий из федерального бюджета (в среднем 48,3 % от общей суммы поступлений), не может не привести к исчезновению доверия у граждан к ПФР, а в частности к качеству выполняемых им обязательств.

3. Отсутствие источников для поддержания достойного размера трудовых пенсий на приемлемом уровне в долгосрочной перспективе.

4. «Зарплаты в конвертах». Уклонение страхователей от выплаты «белой» заработной платы. Это позволяет им и не уплачивать страховые взносы и повышать конкурентоспособность продукции (поскольку страховые взносы включаются в себестоимость производимого продукта, тем самым делая ее больше).

5. Манипулирование «голосуящим электоратом». Всем известно, что пенсионеры относятся к той части населения, которая активно участвует в выборах и которую достаточно просто привлечь обещаниями, касающимися повышения уровня пенсионного обеспечения.

6. Финансовая неграмотность людей, и как следствие, отказ от формирования накопительной части трудовой пенсии.

7. Слабое представление граждан об исчислении инвестиционного дохода граждан по накопительной пенсии, оставленной в ПФР. В Извещениях Пенсионного фонда РФ указывается лишь валовая доходность, которая далеко не соответствует реально начисленным процентам.

8. Инертность граждан. Выражается в незаинтересованности и безучастности по отношению к своим пенсионным накоплениям. Большинство не думает сейчас о старости, и поэтому не задумываются пока о своем финансовом положении в будущем.

9. Слабая развитость российского финансового рынка, дающая возможность получить такой уровень инвестиционного дохода, который перекрыл бы инфляцию. Гражданам, которые доверили свои пенсионные накопления управляющим компаниям при получении убытка в процессе управления, следует ожидать уменьшения инвестиционного дохода. В отличие от частных управляющих компаний НПФ в этом случае покрывают убытки за счет собственных средств.

10. Отсутствие в перечне услуг ПФР такой функции как информирование граждан о возможности наследования накопительной части пенсии их умерших родственников. С одной стороны возможно граждан это простимулировало бы более активно участвовать в формировании накопительной части пенсии, тем самым пополнив бюджет ПФР.

Основной проблемой функционирования ГУ ОПФР по РД, является существующий социальный контракт поколений, представляющий собой законодательно установленный порядок пенсионных прав, определяющий размеры взносов, периоды их внесения, с одной стороны, и размеры выплачиваемых пенсий и периоды их получения, - с другой. То есть,

социальный контракт поколений не только выступает важным инструментом для аналитических целей, но и способом приведения пенсионной системы в соответствие с реалиями текущего настоящего и грядущего (для одного - двух поколений) будущего. Необходимо разработать и реализовать государственную программу гармонизации систем пенсионного страхования, заработной платы и налогов. На этой основе концептуально обосновать и законодательно закрепить новый договор поколений.

В последние годы произошли изменения в формировании отчетных финансовых балансов государственных внебюджетных фондов. Новая роспись бюджетов сжимает информационное поле. Так, в ней отсутствуют даже данные об остатках финансовых средств на счетах фонда на начало года, о средствах резервного фонда, не говоря уже о детализации поступления средств от страхователей в зависимости от режима и норм страхования. В результате реформированный отчетный баланс не дает информации не только для оценки уровня финансовой обеспеченности страховых обязательств фонда, но и об объеме страховых финансовых ресурсов, которыми он располагал в 2015 году.[2]

По сути, пенсия является единственным источником дохода для граждан, достигших пенсионного возраста и нетрудоспособных граждан. Поэтому является важными грамотная организация, устройство и функционирование пенсионной системы; её сбалансированность и рациональность.

Список использованной литературы

1. Старовойтова Л.И. Пенсионный фонд России, современные проблемы его функционирования // В сборнике: Актуальные проблемы общества, науки и образования: современное состояние и перспективы развития Материалы IV-международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.В. Фурмана, Т.Б. Белозеровой, Е.П. Непочатых. 2017. С. 158-162.
2. Тропина Ж.Н. Проблемы пенсионного обеспечения в России // Вектор экономики. 2017. № 8 (14). С. 23. 0
3. Шмиголь Н.Н. Подходы к обеспечению устойчивости пенсионной системы Российской Федерации // Экономика и бизнес. 2015. №4.
4. Отчетные данные ГУ ОПФР по РД // http://www.pfrf.ru/branches/dagestan/about/direction_opfr/

©Османова Х.О.2018г.

УДК 336.02

Османова Х. О.

К.э.н., доцент кафедры «ФиК»
Дагестанский Государственный
Университет Народного Хозяйства
Россия, РД
г.Махачкала
E-mail : xadizhat_osmanova@mail.ru

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация

Одним из факторов повышения конкурентоспособности малого предприятия может быть налоговая оптимизация – использование законных методов уменьшения налогового бремени, с целью увеличения прибыли хозяйствующего субъекта. В последние годы российское правительство разработало ряд существенных новаций в области налогообложения субъектов малого бизнеса, понимая какую роль, играет малый бизнес и предпринимательство в жизни российского общества и экономике страны.

Ключевые слова

оптимизация, льготы, специальные режимы, налог, доход, оффшоры.

В нынешнее время оптимизация налогообложения малых предприятий является важнейшей составляющей финансового менеджмента предприятий. Целью оптимизации является достижение экономии финансовых ресурсов за счет снижения платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Процесс определения оптимального налогового режима является очень сложным и ответственным этапом налогового и финансового менеджмента. От его результатов зависит структура и динамика следующих финансовых потоков, связанных с осуществлением налоговых выплат. При этом нужно учитывать некоторые факторы: уровень рентабельности производства, степень влияния НДС на взаимоотношения предприятия с основными контрагентами, соотношение расходов и доходов организации.

Налоговая оптимизация, минимизация налогов (легальное уменьшение налогов) -это снижение размера налоговых обязательств путем правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

Налоговая оптимизация подразделяется на множество пунктов таких как: текущая налоговая оптимизация, оптимизация через договор.

Специальные методы налоговой оптимизации, который в свою очередь подразделяется на:

- метод замены отношений, основывается на многовариантности путей решения хозяйственных проблем в рамках существующего законодательства.

- метод разделения отклонений базируется на методе замены. В данном случае заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее часть либо хозяйственная операция заменяется на несколько операций.

- метод отсрочки налогового платежа основан на возможности переносить момент возникновения объекта налогообложения на последующий календарный период.

- метод прямого сокращения объекта налогообложения имеет целью снижение размера объекта, подлежащего налогообложению, или замену этого объекта иным, облагаемым более низким налогом или не облагаемым налогом вовсе. [5, с.50]

Существуют различные законные методы оптимизации налогов для субъектов малого предпринимательства, все зависит от компетентности, знании законодательства и желании осуществлять законную предпринимательскую деятельность.

Наибольший эффект дает комплекс мероприятий, максимально учитывающий специфику бизнеса: масштаб, вид деятельности, структуру организации, региональные факторы и т.д. Разрешено все, что не запрещено законом. Однако в России сегодня грань между оптимизацией и уклонением от налогов слишком размыта.

Схемы оптимизации налогообложения применяются практически для всех видов налогов. Для снижения сумм НДС, ЕСН, налога на прибыль, налога на имущество и др. Применение той или иной схемы обусловлено тем, какой налог наиболее обременителен для предпринимателя.

Вообще в первую очередь ищутся те схемы, которые способствуют снижению налога на добавленную стоимость. НДС - это самый большой налог, который существует. НДС есть в любой стране, и является основным источником федеральных налоговых поступлений. НДС уплачивается на всей цепочке прохождения товара от производителя до конечного потребителя, при этом на каждом звене увеличения цены на этой цепочке, шестая часть отходит государству в виде налога на добавленную стоимость. Существуют предприятия, у которых очень большая налоговая нагрузка в виде ЕСН. Предприятия, у которых львиная доля расходов приходится на оплату труда, чаще всего используют схемы оптимизации ЕСН. Как правило, такие фирмы занимаются оказанием услуг или выполнением работ.

Фирмы, имеющие на балансе большое количество имущества, могут применять схемы снижения налога на имущество. Например, Торгово-офисный центр, сдающий в аренду помещения, применяет упрощенную

систему налогообложения, при которой отсутствует обязанность платить налог на имущество.

Налог на прибыль также не редко пытаются снизить, используя минимизацию налогообложения.

Для снижения разных налогов применяют разные инструменты оптимизации налогов. Основным инструментом, используемым для уменьшения налогового бремени, сегодня является применение различных систем налогообложения, предполагающих уплату налогов по сниженным ставкам. Например, широко используется применение ЕНВД. Например, кирпичный завод производит и продает готовую продукцию. Покупателями является как юридические, так и физические лица. Продукция, реализуемая за наличный расчет, продается в магазинчике при заводе, площадью 15 - 20 кв.м. Магазинчик является дочерней фирмой, и использует ЕНВД. При этом львиная доля наценки остается у магазинчика, а не на заводе. Налоговое бремя в виде НДС отсутствует, налог на прибыль отсутствует, налоги составляют 4 000 - 5 000 рублей в месяц при миллионных торговых оборотах.

Пример, офисный центр - сдает помещения в аренду. Площадей много, сумма аренды - несколько миллионов рублей в месяц. Расходов практически нет, так как это услуги. НДС приходится платить со всей суммы. Для уменьшения налогообложения применяют УСН с оплатой налога с доходов по ставке 6%. Это гораздо экономней, чем НДС 18%, а затем и налог на прибыль, итого до 40% от суммы выручки может быть отдано в виде налогов.

Тот же принцип и с уменьшением сумм ЕСН. Регистрируется компания и переводится на УСН, основная часть работников проводится на этом предприятии, где ЕСН снижен.

Следует заметить, что такие схемы могут быть использованы только для малого бизнеса. Для крупного бизнеса применение специальных налоговых режимов очень проблематично со стороны оформления, а иногда и противозаконно. [3, с.88]

К оптимизации налогообложения можно отнести и другие инструменты. Вексель, или вексельные схемы, также используются для снижения налогов. Они используются как для малого бизнеса, так и для крупного. Вексель очень интересный и гибкий инструмент, применяется для снижения НДС. Так как вексель является ценной бумагой, а НДС с ценных бумаг при их реализации не уплачивается, то можно наценку на реализуемый товар спрятать в виде дохода по векселю, который не будет облагаться НДС.

Оффшоры - еще один инструмент, применяемый для минимизации налогообложения. Оффшоры, или оффшорные компании - это компании, зарегистрированные в иностранных государствах, имеющих льготное налогообложение, некие свободные экономические зоны. Такие компании

не ведут деятельность в стране регистрации, а ведут деятельность за их пределами, при этом они не уплачивают налоги, чаще всего налоги там заменены фиксированным ежегодным платежом.

Нужно отметить что не существует унифицированной схемы оптимизации налогообложения. Для каждой конкретной ситуации, для каждой фирмы должна разрабатываться своя схема. Предприниматель должен позаботиться заранее о планах по оптимизации налогообложения, поэтому еще на стадии планирования бизнеса нужно четко представлять, какую форму предпринимательской деятельности лучше зарегистрировать, какую систему налогообложения выбрать, а также в каком виде будет выстраиваться документооборот. [5, с.55]

Способность налоговой системы эффективно функционировать зависит от ее экономической гибкости и рациональности, а также соответствия определенным принципам и требованиям. Налоговая нагрузка должна быть справедливо дифференцирована в зависимости от налогообеспособности субъекта. Для этого необходимо позаботиться о более качественной категоризации налогоплательщиков по видам и масштабам деятельности. В Российской Федерации, вследствие территориальной и социально-экономической асимметрии развития, дифференциация пределов и ставок играет большую роль, ведь слишком высокий порог превышения условных показателей привлекателен для использования «серых» схем для сокращения налоговых платежей. По нашему мнению, необходимо предельно упрощать отчетность малых предприятий одновременно с ужесточением мер ответственности в отношении налоговых преступлений, к которым необходимо отнести как уклонение от налогов, так и недобросовестное отношение к налоговым выплатам.

Налогоплательщики переходят на специальные налоговые режимы, потому что такое налогообложение имеет свои преимущества: экономия на налогах, сдача только одной декларации и право не вести бухучет.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс.
2. Корень А.В. Специальные налоговые режимы в реализации государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2015. - №6-3.
3. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. Оценка тенденций применения специальных налоговых режимов в России // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1.
4. Хрусталева А.А. Основные недостатки действующей системы налогообложения // Молодой ученый. - 2017. - №6(140).

5. Царев В.Е., Вершинина Д.А. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России // Молодой ученый. - 2016. - №24.

©Османова Х.О.2018г.

УДК 368 (075.8)

Магомедова П.А.

доцент кафедры «ФиК»

Дагестанский Государственный Университет Народного Хозяйства

Россия, РД, г.Махачкала

patimat.patima.magomedova@bk.ru

Халидов А.М.

Студент ФРТ и МТ

Дагестанский Государственный Технический Университет

Россия, РД, г.Махачкала

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается фондовый рынок. Выделяются определенные перспективы его развития и приоритетные направления фондового рынка.

Ключевые слова

фондовый рынок, инвестиционный институт, капитал, капитальные вложения, инвесторы, финансовый рынок, валютный рынок, рынок ценных бумаг.

Всем нам известно, что получение прибыли является главной целью товарной экономики и любые виды деятельности направлены на увеличение капитала. Из этого следует, что любой рынок является рынком для капитальных вложений.

Сфера деятельности, в которой осуществляется накопление капитала называется финансовой сферой. Распространение бюджетных отношений осуществляется на рынке ценных бумаг, межбанковском рынке, рынке пенсионных и страховых фондов, валютном рынке. также существует рынки, в которые только вкладывают капитал, т. е. первичные, и рынки, в которых накапливают данный капитал и в итоге вкладывают в первичный рынок. Так как денежный капитал не является источником для большинства ценных бумаг, рынок ценных бумаг полностью не приобщен к финансовому рынку. Часть рынка ценных бумаг, которая базируется на деньгах, как на

капитале имеет название фондовый рынок и это входит в финансовый рынок.

Историческое развитие фондового рынка РФ делится на несколько периодов:

1. Дореволюционный (до 1917 года)
2. Советский период (с нэпа и последующие годы)
3. Современный этап, который начался с приватизации.(с 90-ых годов)

На современном этапе Правительство РФ в сфере развития фондового рынка преследует цель увеличение значимости фондового рынка в притоке инвестиций.

Для того, чтобы российские эмитенты имели стимул вкладывать свои свободные денежные средства в ценные бумаги, нужно уточнить регулирование отношений по учету прав на ценные бумаги. Для этого необходимо прокорректировать закон о рынке ценных бумаг, касающиеся регулирования депозитарной деятельности и деятельности по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг. Дать конкретные требования к депозитарному договору в области увеличения ответственности депозитария; установлены более жесткие условия зачисления ценных бумаг на счет депо и их списания со счета депо, а также четкий перечень лиц, которым выдается соответствующая информация, сформулировать обязанности реестродержателей.

Чтобы не ограничивать права инвесторов, Правительство РФ на данный момент видит необходимость в законодательном установлении того, что после отчетной регистрации о результатах РЦБ только после решения суда выпуск данных ценных бумаг может признаваться недействительным.

Поскольку необходимо привлечение сбережений мелких инвесторов, перспективное значение будет иметь создание условий для улучшения институциональных инвесторов и непрерывное изучение соответствующих новостей компаний.

Необходимо создать правовую основу действия акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов. При этом большое внимание уделить вопросам раскрытия информации, необходимой инвесторам для оценки рисков, связанных с инвестированием и принятием решений, мерам обеспечения интересов акционеров и пайщиков со стороны управляющей компании при осуществлении инвестиционной деятельности.

Затем следует направление улучшения фондового рынка и институтов инвестиций, которое связаны мероприятиями для увеличения значимости в качестве кладчиков негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Для этого нужно ввести изменения в законодательство. Данные изменения направлены на установление единых требований и единого надзора за

размещением и хранением пенсионных резервов НПФ, в частности, предусматривающие ограничения на инвестирование в ценные бумаги лиц, являющихся учредителями НПФ и их вкладчиками

Чтобы стимулировать активность население в области инвестиций осуществляется использование индивидуальных инвестиционных схем. Они дают возможность населению на доверительных условиях вкладывать денежные средства в ценные бумаги России. Данные мероприятия сделают заманчивой работу с деньгами граждан и поспособствуют росту количества участников РЦБ.

Ожидается нужда в усилении финансовых требований и требований к рискам брокеров и доверительных менеджеров, мероприятия по увеличению конкуренции на рынке посреднических услуг, что приведет к сни в долгосрочной перспективе транзакционных издержек на рынке ценных бумаг, к увеличению привлекаемых при их посредничестве средств средних и мелких инвесторов, удешевит доступ инвесторов на рынок для совершения самостоятельных сделок

Список использованных источников

1. Горюнов Р. Кризис вывел российский рынок на качественно новый уровень // Рынок ценных бумаг. 2015. № 5. – С. 36-38

2. Ветрова, В. В, Тенденции рынка ценных бумаг. / В. В. Ветрова // Экономика и управление. – 2015. – №1. – С. 119-124.

©Магомедова П.А., Халидов А.М.

УДК 338.46

В.В.Макаров

д.э.н., профессор,

М.Г.Слуцкий

к.э.н., доцент,

В.А.Маштакова

студентка

Кафедра экономики и менеджмента инфокоммуникаций
СПбГУТ, Санкт-Петербург, РФ

ВЛИЯНИЕ ОБУЧЕНИЯ ПРОДАВЦА-КОНСУЛЬТАНТА САЛОНА ПРОДАЖИ УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ НА РАБОТУ КОМПАНИИ

Аннотация

Обучение персонала по продаже услуг мобильной связи является одним из основных факторов повышения эффективности работы предприятия и качества обслуживания клиентов. Обосновывается

необходимость тщательного подхода к методам обучения продавцов-консультантов, позволяющего повысить лояльность потребителей и доходность компании.

Ключевые слова:

Мобильная связь, продавец-консультант, обучение, качество обслуживания, прибыль, сервис, клиенты

Современная компания мобильной связи – это огромный механизм, состоящий из филиалов и различных подразделений. Значительная роль в этом механизме отводится сети салонов продажи услуг, работающих с оператором на договорной основе. Салоны продажи принимают непосредственное участие в формировании доходов и прибыли мобильного оператора, а также играют немаловажную роль в обеспечении системы менеджмента качества [4, с. 33]. Причём объём продажи каждого салона зависит от уровня подготовки персонала (продавцов-консультантов). Как показывают проведённые исследования, в салонах продажи значительная текучесть кадров, поэтому достаточно часто на работу принимаются новые сотрудники.

Зарплата нового сотрудника ниже зарплаты опытного продавца-консультанта. Но прибыль, приносимая опытным сотрудником также выше, причем в несколько раз, чем прибыль, приносимая новичком. Отсюда и вытекает важность скорости обучения новых сотрудников. Необходимо научить сотрудника приносить доход и зарабатывать деньги, иначе, зачем ему работа, которая не приносит доход? Это одна из основных причин текучести кадров.

В мире рыночных отношений очень много компаний, предлагающих схожие услуги. Все эти компании отличает человеческий ресурс. Люди – вот что действительно важно в компании. Это отношение к персоналу, отношение к клиентам. Компания общается с клиентами именно через своих сотрудников. Заходя в магазин (салон-продаж), в первую очередь мы видим продавца-консультанта. Первое впечатление о компании будет строиться по внешнему виду и манере общения именно этого продавца-консультанта, а уже после по всем остальным параметрам (оформление салона, номенклатура услуг, местоположение и пр.) [2, с. 83].

Сервис, который создает продавец-консультант, и есть забота о клиенте. Это именно то, что увидит покупатель. Многие из нас готовы осознанно переплачивать ради сервиса и качества обслуживания. Что же значит для компании хорошо обученный сотрудник? Сотрудник, которому даны все инструменты для работы с клиентами, и сам чувствует себя увереннее, он работает в свое удовольствие, так как знает, как разрешить любой вопрос. Он знает, как продать, а значит, и как заработать.

Работа в сети продажи является частью процесса управления потреблением услуг и важнейшей составляющей бизнеса [1, с. 81]. А цель

бизнеса – получение прибыли для предприятия и заработка для себя. Сотрудник, чётко знающий и понимающий, чего он хочет, будет этого добиваться. Компания ему в этом помогает, давая различные инструменты в виде обучения, тренингов, стандартов, сценариев общения и продажи. Такой сотрудник обслуживает в среднем на несколько клиентов больше, чем среднестатистический сотрудник.

Клиенты, как следствие, потратившие меньше времени и нашедшие, то, что искали, уходят довольными. Они обязательно вернуться, так как знают, где хороший сервис, и где о них позаботятся должным образом, предоставив качественную услугу [3, с. 202]. Так же работает здесь и так называемое «сарафанное радио»: клиенту понравилось обслуживание, он рассказал об этом своим друзьям и знакомым, те свою очередь своим друзьям... и так по цепочке. Таким способом приносится прибыль в виде нового потока клиентов, которые осознанно пришли именно в этот салон, так как знали, что в нём есть то, что они желают.

Новый же сотрудник, стажер, приносит меньшую прибыль компании. Это связано с тем, что он еще не знает всех профессиональных тонкостей. Компания должна его обучить. Предоставить все необходимые ресурсы, в том числе, нематериальные [5, с. 194]. Остальное уже зависит от самого этого сотрудника. Если он не усваивает новую информацию, не желает делать то, что прописано в стандартах компании, то и работать он будет неэффективно, сам зарабатывать мало, и компании приносить минимальную доходность, если не убыток.

Такой сотрудник компании не выгоден. С ним проводятся обучающие мероприятия, беседы, для того, чтобы изменить ситуацию. Но часто бывает, что такой сотрудник негативно настроен к работе изначально, и видеть в ней положительные стороны не хочет. Здесь уже сложнее. Человеческий фактор никто не отменял. Велика вероятность, что такой сотрудник рано или поздно просто уволится, так как не увидит тех возможностей, что обещал работодатель.

Поэтому на этапе обучения с наставником очень важен индивидуальный подход наставника к новому сотруднику. В этот период закладываются все азы знаний, происходит знакомство с гласными и негласными правилами компании, её традициями.

Часто встречается, что наставник и руководитель коллектива – это одно и то же лицо. Поэтому организация работы сотрудников и их развитие также зависят от руководителя. Он является наглядным примером для них. Его настрой к работе передается и сотрудникам. Показателен пример управления компанией во время кризиса, приводимый в одном из источников. Компания терпела неудачи, и необходимо было сокращать расходы. Напрашивался единственный выход – сокращение работников. И тогда руководитель предложил идею выхода из данной ситуации.

Руководитель рекомендовал рассмотреть компанию как семью. Ведь никто не выгоняет младшего ребенка из семьи, когда она терпит финансовые сложности. Сотрудникам вместо сокращения было предложено брать отпуск за свой счет. Таким образом, затраты на заработную плату снизились, а рабочие места удалось сохранить. Рабочие даже договаривались между собой самостоятельно, и, кто мог, брали более длительные отпуска, вместо сотрудников, которые не могли себе это позволить.

На примере такого несложного поведения можно видеть, что руководитель играет большую эмоциональную роль в коллективе. На примере простого человеческого отношения огромная компания вышла из кризиса. Данную тактику поведения можно применить и для салона продажи услуг. Сотрудники, которые стоят «горой» за своего руководителя, больше мотивированы. Ведь они одна команда, в каком-то роде - семья. В семье принято друг другу помогать.

Так и на примере обучения можно наблюдать, как новичку помогают его коллеги, хотя и не являются его наставниками. Это работа на общий результат, в котором каждый сотрудник профессионал. В такой атмосфере намного комфортнее работать, тогда каждый сотрудник будет развиваться, и, как следствие, будет развиваться и вся торговая точка. Другие салоны, глядя на положительный опыт своих коллег, будут перенимать этот опыт. Таким образом, повысится качество работы и возрастет прибыль всего предприятия или филиала в целом. Все эти кажущиеся мелочи играют немаловажную роль в большом механизме управления компанией, работу которого проще наладить, чем постоянно тратить силы и средства на подбор и обучение все новых и новых сотрудников.

Список использованной литературы:

1. Макаров В.В., Бершев С.М., Алиев Н.М. Методика адаптивного управления потреблением услуг, предоставляемых в составе пакетов // Креативная экономика. 2009. № 11. С. 79-87.

2. Макаров В.В., Галков И.М. Интегральная оценка качества продаж услуг мобильной связи // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2013. № 2. С. 83-84.

3. Макаров В.В., Протасов С.Н., Стародубов Д.О. Использование совокупности методов контроля для объективной оценки качества услуг мобильной связи // Проблемы современной экономики. 2017. № 2 (62). С. 202-204.

4. Макаров В.В., Слуцкий М.Г. Процесс проектирования телекоммуникационных объектов как составная часть СМК организации // Век качества. 2012. № 1-2. С. 32-37.

5. Макаров В.В., Шувал-Сергеева Н.С. Оценка экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты с учетом

нематериальных активов // Вопросы радиоэлектроники. 2015. №4(4). С.193-198.

© В.В.Макаров, М.Г.Слущкий, В.А.Маштакова,2018

УДК 330

К.А. Маклакова

магистрант НЧИ КФУ,

г. Набережные Челны, РФ

E-mail: zakharova_kristina94@mail.ru

О.Е. Коврижных

канд.экон.наук, доцент НЧИ КФУ,

г. Набережные Челны, РФ

E-mail: olgakovr@inbox.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ

Аннотация

Взаимодействие с поставщиками является актуальной темой в настоящее время, так как эффективное взаимодействие с поставщиком является одной из важных задач предприятия. Целью работы является совершенствование взаимодействия машиностроительных предприятий с поставщиками сырья и материалов. В ходе исследования применялся следующий метод: анализ научных исследований и разработок в области взаимодействия машиностроительных предприятий с поставщиками. В статье рассмотрены основные пути взаимодействия с поставщиками, представлены современные формы взаимодействия, а также рассмотрена эффективность применения концепции бережливого производства.

Ключевые слова

Поставщики, машиностроительные предприятия, взаимодействие с поставщиками, формы взаимодействия с поставщиками, бережливое производство.

Машиностроительные предприятия конкурируют не только с себе подобными производителями, но и со своими поставщиками. Влиятельные поставщики могут оказать как положительные, так и отрицательные воздействия на результаты бизнеса.

Основной принцип работы с поставщиками, сформулированный в стандартах ISO серии 9000 говорит о том, что работа с ними должна быть построена на партнерских взаимовыгодных отношениях. Организация и

поставщики взаимозависимы, и их взаимовыгодные отношения увеличивают их способность создавать ценности.

Взаимодействие с поставщиками может быть построено двумя путями:

1. Объединение предприятий, как на временной, так и на постоянной основе.

2. Взаимодействие на основе договора.

В условиях рыночной экономики предприятия могут создавать различные объединения для совместного решения определенных задач, достижения целей. Новыми формами добровольных объединений предприятий являются хозяйственные ассоциации, финансово-промышленные группы, холдинги, концерны, консорциумы и союзы.

В условиях рыночной экономики большое значение придается самостоятельному урегулированию хозяйственных отношений между поставщиками и покупателями товаров на базе правовых норм гражданского законодательства. При этом существенно повышается роль договоров поставки товаров.

Договор поставки продукции является распространённой гражданско-правовой сделкой, заключаемой в основном между двумя заинтересованными в этом сторонами, каждая из которых имеет определенные права и обязанности, несет ответственность за точность и своевременность выполнения взятых на нее обязательств.

Поставщик с одной стороны и Покупатель с другой подписывают документ, в котором должны быть прописаны: предмет договора; сроки, порядок и условия поставки; количество и ассортимент; тара, упаковка и маркировка; цена товара и порядок расчетов; права и обязанности поставщика; права и обязанности покупателя; ответственность сторон; порядок разрешения споров; форс-мажорные обстоятельства; срок действия договора; изменение и расторжение договора; юридические адреса и реквизиты сторон.

Рассмотрим основные формы взаимодействия с поставщиками.

Финансово-экономическая форма взаимодействия проявляется в изменении объемов заказов, цены продукции, оценке вероятного брака и потере от использования несоответствующей продукции.

Одним из видов организационно-экономического взаимодействия является сокращение количества поставщиков.

Социально-психологической формой взаимодействия является использование различных программ поощрения поставщиков, например, публикация в СМИ списка лучших поставщиков, награждение дипломами, призами, помощь во внедрении улучшений и обучении.

Юридическая форма взаимодействия заключается в отказе от продукции по причине ее несоответствующего качества, процедуре замены недекларированной продукции, а также в аннулировании контракта в форс-мажорных ситуациях.

Организация, которая планирует перейти на более высокий уровень деятельности, нуждается в ключевых поставщиках, способных действовать с ней синхронно.

Важным вопросом для улучшения взаимодействия с поставщиками является также рациональная организация контроля и ревизии за состоянием расчетов, которая способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по поставкам продукции в заданном ассортименте и качестве, повышению ответственности за соблюдение платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния предприятия [1, с.241].

Хорошо организованная система внутреннего контроля позволит достичь сформированные организацией цели при помощи создания базы надежных поставщиков, создания рейтинговой системы анализа и выбора поставщиков, внедрения системы ответственности менеджеров за операции с поставщиками, включая оформление документов и ведение претензионной работы с ними, усиления дисциплины выполнения графика документооборота, усиления финансовой дисциплины обеспечения надлежащего выполнения условий договоров с поставщиками, организации аналитической информации о расчетах с поставщиками [1, с.242].

Многие предприятия пытаются реализовать программы и методы непрерывного улучшения. Повысить эффективность производства, а также взаимодействие с поставщиками возможно применяя концепцию бережливого производства.

Бережливое производство (от англ. Lean Manufacturing/ Lean Production/ Lean Enterprise) – концепция, направленная на устранение потерь и оптимизацию бизнес-процессов: от этапа разработки продукта, производства и до взаимодействия с поставщиками и клиентами. Менеджмент бережливого производства максимально ориентирован на выявление потребностей рынка и создание максимальной ценности для клиента при минимальных затратах ресурсов: человеческих усилий, оборудования, времени, производственных площадей.

Инструменты бережливого производства: Just in Time (точно в срок); система SMED (быстрая переналадка оборудования); картирование потока создания ценности; система TPM (всеобщий уход за оборудованием); кайдзен; система 5S; визуализация.

Применение концепции бережливого производства позволит оптимизировать параметры поставки, снизить количество запасов и затрат, усовершенствовать рабочее место, усовершенствовать процесс производства, усилить синхронность работы с поставщиками, но применение данной концепции эффективно только в случае работы с надежными поставщиками.

Список использованной литературы:

1. Коврижных О.Е. Направления совершенствования контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками в коммерческих организациях// Традиции и инновации в современной науке. XVI Международная научно-практическая конференция.. – М.: Издательство «Олимп», 2016. - С.241-242.
© К.А. Маклакова, О.Е. Коврижных, 2018

УДК 336

В.А. Максименко, Д.Г. Кулакова
Магистранты 1 курса РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону, РФ
E-mail: viky.maximenko2014@yandex.ru

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ С УЧЕТОМ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

К специфике структуры банковской системы страны следует отнести и особенности ее построения с точки зрения форм собственности. Говоря о структуре банковской системы Российской Федерации с позиций форм собственности надо отметить, что в Конституции РФ (п. 2 ст. 8) правовой режим использования имущества компании определяется формой права собственности (в том числе частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности, которые защищаются равным образом). С позиций формы права собственности в российском банковском секторе необходимо выделить банки с контролирующим участием государства в капитале, банки, контролируемые муниципальными органами власти, а также частные банки. Последние нельзя рассматривать как совокупность экономических субъектов, преследующих одинаковые цели: нерезиденты, владеющие акциями российских коммерческих банков, оказывают на состояние банковского сектора отличное от резидентов влияние.

Поэтому при анализе структуры российской банковской системы с позиций форм собственности целесообразно рассмотреть их отдельно:

- 1) государственные банки;
- 2) субфедеральные и муниципальные банки;
- 3) частные банки, контролируемые резидентами;
- 4) частные банки, контролируемые нерезидентами.

На 01.01.17 их доли в активах банковской системы Российской Федерации составляли, соответственно, 57,2%, 1,5%, 9,8%, 31,4%, а в капитале — 55,8%, 1,7%, 30,0%, 12,5%.

В группу рассматриваемых государственных банков включен также и Внешэкономбанк РФ, выполняющий функции института развития и

формально не являющийся коммерческим банком. Но ВЭБ оказывает существенное влияние на всю банковскую систему, являясь по многим направлениям проводником как государственной экономической политики и стратегии, так и денежно-кредитной политики Банка России. В том числе, ВЭБ контролирует деятельность целого ряда крупных коммерческих банков, таких как МСП-банк, Росэксимбанк, Связь-банк, Глобэкс. Поэтому далее все совокупные показатели банковского сектора РФ скорректированы с учетом объемов операций ВЭБ.

Одновременно, в составе группы государственных банков рассмотрены только те банки с участием государства в капитале, где доля участия позволяет контролировать операции соответствующей кредитной организации. При этом упитывалось, что контроль может быть как:

- прямым:

- через Росимущество РФ — группа ВТБ, Россельхозбанк;
- через ЦБ РФ — группа Сбербанка РФ;
- через Агентство по страхованию вкладов (АСВ) — Банк «Российский капитал», Губернский банк «Тарханы», ОАО «ПотенциалБанк», ОАО КБ «Эллипс банк»).

- опосредованным:

- через компании, принадлежащие государству: Газпром — группа Газпромбанка и Роснефть — ВБРР, Почта-банк и Дальневосточный банк).

Аналогично, на субфедеральные и муниципальные банки оказывают влияние как Министерства земельных и имущественных отношений соответствующего территориального образования, так и принадлежащие им компании. Так, например, Правительство Республики Татарстан владеет акциями группы банка Ак Барс, но влияет также на кредитные организации через принадлежащую ему компанию Татнефть (группа банка Zenit).

Так как доля банков, контролируемых субфедеральными и муниципальными органами власти, в показателях банковского сектора незначительна, для целей дальнейшего анализа объединены кредитные организации, принадлежащие государству, субъектам федерации и муниципальным органам власти в одну группу, под названием «банки, находящиеся под влиянием государства».

В группу банков, контролируемых нерезидентами, включены только те кредитные организации, где нерезиденты не находятся под влиянием резидентов, владея более чем 50% капитала данных кредитных организаций.

В таблицах 1 и 2 представлена динамика капитала и активов выделенных групп банков и их доля в совокупном капитале и совокупных активах банковской системы РФ.

Таблица 1 - Распределение капитала российских банков по формам собственности (в% от совокупного объема)

Показатель	1.12.2013	1.12.2014	1.12.2015	1.12.2016
Банки с иностранным участием в уставном капитале свыше 50%	16,4	18,5	16,4	12,5
Банки, находящиеся под влиянием государства	23,7	23,8	25,5	30,0
Прочие банки	59,8	57,8	58,0	57,5
Банковская система РФ и ВЭБ	100,0	100,0	100,0	100,0

Доли же банков, контролируемых нерезидентами, и прочих банков сопоставимы (12-19%% и 23-30%%)

Таблица 2 - Распределение активов российских банков по формам собственности (в% от совокупного объема)

Показатель	1.12.2013	1.12.2014	1.12.2015	1.12.2016
Банки с иностранным участием в уставном капитале свыше 50%	16,0	16,4	14,5	9,8
Банки, находящиеся под влиянием государства	56,9	57,3	58,8	58,7
Прочие банки	27,1	25,7	26,7	31,4
Банковская система РФ и ВЭБ	100,0	100,0	100,0	100,0

Данные показывают, что в банковском секторе РФ доминируют банки, находящиеся под влиянием государства, доля которых и в капитале, и в активах превышает 57%.

Одновременно, постоянно возрастает роль банков, контролируемых нерезидентами, доля которых в настоящий момент сопоставима с долей российских частных банков.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основное влияние на российский банковский бизнес оказывают государственные банки: их стратегии в целом определяют состояние национального рынка банковских услуг (Рисунок 1).

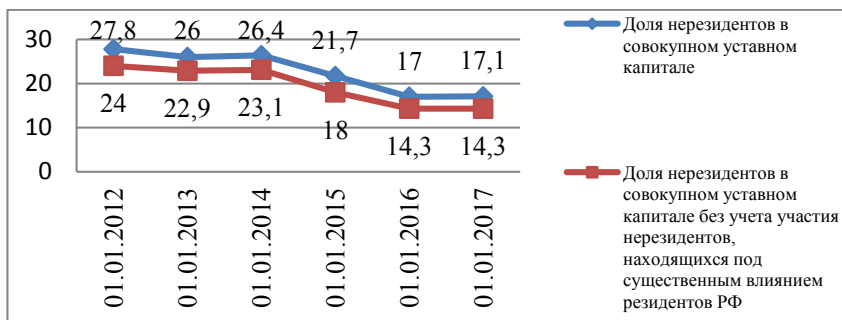


Рисунок 1. - Динамика доли нерезидентов в совокупном уставном капитале банковской системы, %

В частности, аргументами в пользу участия государства в банковском секторе являются:

1) проблема нехватки финансовых ресурсов, которые могут быть предоставлены частными инвесторами, по сравнению с тем их количеством, которое требуется для финансирования экономического роста;

2) недостаточное частное финансирование социально-значимых секторов экономики, характеризующихся низкой эффективностью вложений;

3) стремление обеспечить более высокие темпы промышленного развития и экономического роста по сравнению с тем, что может быть достигнуто с использованием только частного финансирования;

4) желание государства сохранить контроль над национальной финансовой системой.

Совершенствование надзора за системно-значимыми кредитными организациями, прежде всего, надзора за деятельностью крупных частных банков, так как именно их бизнес-модель показывает самую высокую чувствительность к воздействиям внешней среды. Одновременно с использованием надзорных ограничений необходимо развивать меры, стимулирующие позитивные для российской экономики бизнес-модели деятельности этих банков.

Развитие регулирования деятельности российских банков, прямо или косвенно принадлежащих нерезидентам. К сожалению, в настоящий момент инвестиционные стратегии банков с участием нерезидентов носят преимущественно краткосрочный характер, а объемы инвестиций резко сокращаются при изменении политической конъюнктуры. Поэтому необходимо развитие законодательства, надежно защищающего и стимулирующего именно долгосрочные инвестиции нерезидентов.

Однако, потенциал российских институтов развития (группы ВЭБ) пока еще не столь высок, как в других странах. В качестве источника его развития видно преобразование и консолидацию усилий банков с государственным участием. Необходимо рассмотреть роль различных типов государственных банков в структуре государственной собственности на предприятия банковского сектора. Для данного анализа были выделены такие группы банков, находящиеся под влиянием государства, как:

- группа Банка Развития (группа ВЭБ),
- банки, прямо или косвенно контролируемые государством (группа Сбербанки РФ, группа ВТБ, Россельхозбанк, группа Газпромбанка, банки, контролируемые компанией Роснефть);
- банки, прямо или косвенно контролируемые субъектами федерации или муниципальными властями.

В таблицах 3 и 4 представлено распределение капитала и активов банков, находящихся под влиянием государства, по выделенным для анализа группам.

Таблица 3 - Распределение капитала банков, находящихся под влиянием государства по выделенным группам (в млрд. руб.)

Показатель	1.12.2013	1.12.2014	1.12.2015	1.12.2016
Банки группы ВЭБ	429,58	416,93	444,19	379,00
Банки, контролируемые государством	2812,65	3185,33	3721,47	3981,37
Субфедеральные и муниципальные банки	91,43	114,21	124,60	135,40
Итого банки под влиянием государства	3333,66	3 716,47	4290,25	4495,77

Из графиков видно, что доля банков, прямо или косвенно контролируемых государством, как в активах, так и в капитале банков, находящихся под влиянием государства возрастает (с 86,0% до 90,2%).

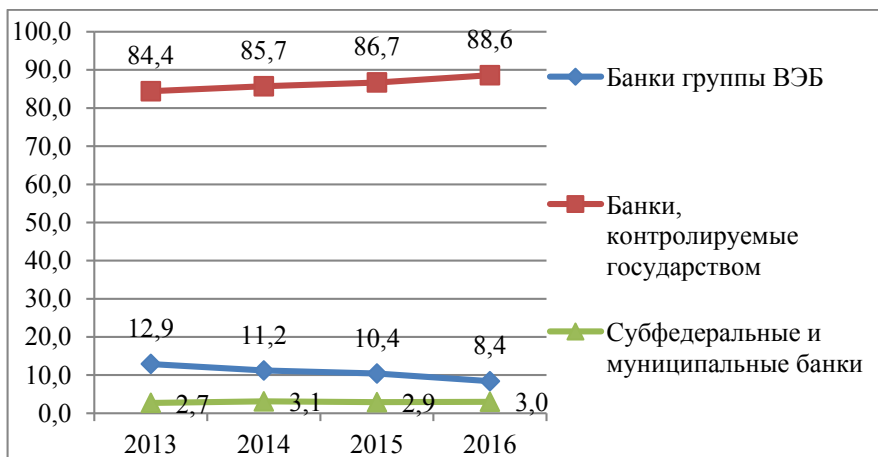


Рисунок 2. - Распределение капитала банков, находящихся под влиянием государства по выделенным группам (в % от совокупного объема)

Таблица 4 - Распределение активов банков, находящихся под влиянием государства по выделенным группам (в млрд. руб.)

Показатель	1.12.2013	1.12.2014	1.12.2015	1.12.2016
Банки группы ВЭБ	2798,07	3209,59	3713,47	3886,00
Банки, контролируемые государством	1492,94	5867,01	873,57	5609,44
Субфедеральные и муниципальные банки	711,91	798,20	908,49	1045,60
Итого банки под влиянием государства	5002,91	9874,81	5495,53	10541,04

Доля банков (Рисунок 3), прямо или косвенно контролируемых субфедеральными и муниципальными властями, незначительна и сокращается (с 2,8% до 2,1%). Но еще быстрее сокращается также и доля группы ВЭБ (с 11,2% до 7,7%). Вряд ли можно считать современный процесс участия государства в капитале российской банковской системы оптимальным - монопольное положение крупнейших государственных коммерческих банков на рынке явно не способствует развитию эффективной конкуренции, а доля институтов развития слишком мала, чтобы существенно влиять на перераспределение финансовых ресурсов социально-значимые или перспективные для развития национальной экономики сектора общественного производства.

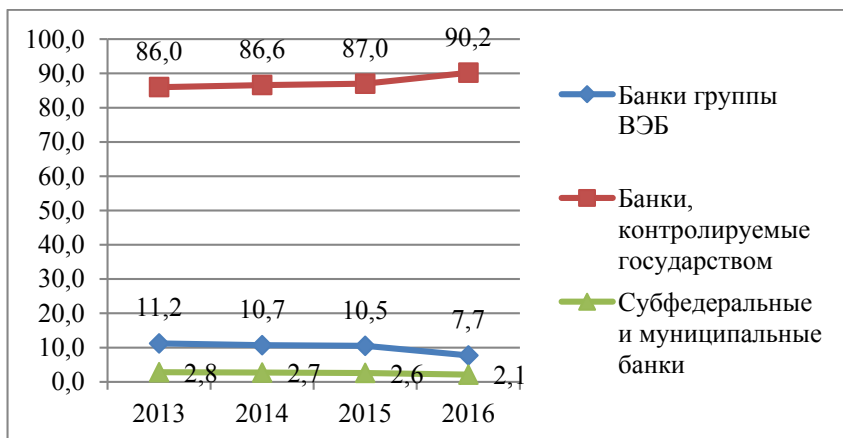


Рисунок 3. - Распределение активов банков, находящихся под влиянием государства по выделенным группам (в % от совокупного объема)

По-видимому, стратегия развития группы российских банков, находящихся под воздействием государства, должна быть изменена в направлении повышения роли институтов развития.

Данная стратегия может быть реализована как через прямое преобразование коммерческих государственных банков в институты развития, так и через прямое воздействие государства-акционера на корпоративные стратегии принадлежащих ему банков. Можно предложить использовать для этого опыт Китая, в котором стратегии крупнейших государственных банков разрабатываются как элемент государственных планов социально-экономического развития.

По этому вопросу можно также согласиться с выводами М. Н. Конягиной, которая предложила программу такой консолидации, предполагающую развитие законодательства, а также систем корпоративного управления банков с государственным участием.

Таким образом, целесообразно считать, что изменение участия государства в капиталах коммерческих банков должно происходить не столько за счет приватизации этой собственности, сколько за счет централизованной переориентации деятельности крупнейших банков с государственным участием с коммерческих секторов финансового рынка на сектора, требующие участия государства в силу их невысокой рентабельности, отсутствия краткосрочных положительных финансовых эффектов, высоких рисков при одновременной высокой социальной значимости.

По заключению проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) Структура российской банковской системы с позиций форм собственности не является оптимальной:

- участие государства в капиталах коммерческих банков через многообразные механизмы такого участия может приводить к снижению качества корпоративного управления такими банками, проявлению «оппортунистического поведения» чиновников, контролирующих данные процессы и снижению экономической эффективности данных кредитных институтов;

- постоянно возрастающая доля коммерческих банков, находящихся под воздействием государства, отрицательно влияет на условия рыночной конкуренции в банковском секторе РФ;

- одновременно с этим необходимо отметить малую долю и медленный рост институтов развития на российском финансовом и банковском рынке, хотя российская экономика настоятельно нуждается в ресурсах для инновационной структурной перестройки, преодоления ее сырьевой направленности и региональных диспропорций;

- вызывает также беспокойство определенная зависимость российской банковской системы от банков, контролируемых нерезидентами, которые в моменты системных кризисов реализуют стратегии, не только не способствующие преодолению трудностей, а усугубляющие их.

2) Дальнейшее развитие структуры российской банковской системы с позиций форм собственности должно происходить с учетом необходимости обеспечения её национальной независимости и поддержки кредитных организаций, контролируемых собственниками-резидентами, при одновременном соблюдении прав иностранных инвесторов, действующих на российской территории в качестве владельцев коммерческих банков.

3) Приоритетной целью в совершенствовании структуры собственности российского банковского сектора должно стать изменение роли государственных банков в решении задач обеспечения инновационного роста национальной экономики и развития её инфраструктуры. Для решения данной задачи необходимо более последовательное подчинение деятельности банков с государственным участием целям развития национальной экономики за счет развития системы государственного планирования и механизмов корпоративного управления данными кредитными организациями.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ (редакция от 03.07.2016) – [Электронный ресурс] //СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – [Режим доступа] URL: <http://base.consultant.ru>

2. Федеральный закон от 1 мая 2017 г. N 92-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" - [Электронный ресурс] //СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – [Режим доступа] URL:<http://base.consultant.ru>

3. Федеральный закон от 01.05.2017 № 84-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" - [Электронный ресурс] //СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – [Режим доступа] URL:<http://base.consultant.ru>

4. Конягина М.Н. Стратегия развития корпоративных отношений в банковском секторе экономики: Монография. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.

5. Лаврушин О.И. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. Москва: Кнорус, 2012.

6. Оптимизация структуры банковской системы России: монография под ред. Лаврушина О.И. - М.:КНОРУС, 2017

7. Развитие банковского сектора и его инфраструктуры в экономике России: монография / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина.- Москва :КНОРУС, 2017.

8. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник под ред. Климович В.П. – Изд. - «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015.

9. Банк России. Аналитическая система экономических показателей регионов/ЦБ РФ. - [Режим доступа] - URL: <http://www.cbr.ru/regions/OLAP.asp>

10. Данные Банка России - [Режим доступа] - URL: <http://www.cbr.ru/credit/transparent>.

© В.А. Максименко, Д.Г. Кулакова, 2018

УДК 351

Н. А. Максименко

студент 4 курса СГУПС

г. Новосибирск, РФ

E-mail: nataliamaximenko1997@ya.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Статья посвящена применению информационных технологий в государственном и муниципальном управлении. Проведено исследование технологической основы цифрового правительства в России. Выявлены проблемы применения этих технологий. Рассмотрены результаты реализации российского цифрового суверенитета. Проанализирован Единый реестр

российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных с позиции организации информационно-коммуникационной инфраструктуры при условии импорт замещения.

Ключевые слова

Государственное и муниципальное управление, информационно-коммуникационные технологии, цифровое правительство.

В настоящее время роль информационно-коммуникационных технологий все больше возрастает, что связано с развитием «третьей технологической платформы».

Данная платформа включает в себя:

- а) социальные сети;
- б) мобильные и облачные технологии;
- в) большие данные и аналитику.

Отсюда, следует возникновения необходимости перехода к концепции цифрового правительства.

Рассматривая применение облачных сервисов в госсекторе, следует заметить, что большое внимание на государственном уровне уделяется развитию электронного правительства. Облачное программное обеспечение используют уже около 2/3 госзаказчиков [1].

В госсекторе начинают активно использовать социальные сети. В социальных сетях размещены официальные страницы органов государственной и муниципальной власти.

Также, очень важно обеспечивать информационную безопасность, так как из-за кибератак данные технологии не смогут работать, следовательно, произойдет снижение качества жизни граждан и уровня их взаимодействия с органами муниципальной власти.

В настоящее время происходит переход и на отечественное программное обеспечение. Государственные и муниципальные органы власти, государственные корпорации не имеют права без особого обоснования приобретать зарубежное программное обеспечение, имеющие аналоги в Едином реестре российских программ для электронных вычислительных машин.

В Едином реестре российских программ для электронных вычислительных машин и без данных содержится информация по следующим категориям программного обеспечения [2]:

- а) операционные системы;
- б) системы управления базами данных;
- в) встроенное программное обеспечение телекоммуникационного оборудования;
- г) геоинформационные и навигационные системы;
- д) утилиты и драйвера;

е) средства обеспечения облачных и распределенных вычисление и системы хранения данных.

Таким образом, в Реестре представлены все уровни программного обеспечения. Следовательно, имеются все возможности для организации информационно-коммуникационной инфраструктуры. Поэтому в ряде регионов уже используется отечественное программное обеспечение.

Во всех государственных процедурах применяются офисное программное обеспечение и электронная почта. В данной сфере программные продукты, в том числе и облачные решения, не защищены от утечек информации.

Поэтому, в Российской Федерации создается собственная информационно-коммуникационная инфраструктура, которая позволит обеспечить цифровой суверенитет и соблности национальные интересы в области информационной безопасности. Заметим, что при отказе от зарубежного программного обеспечения выходом может быть использование свободного программного обеспечения. Необходимо также расширить внедрение социальных сетей в государственном и муниципальном управлении, поскольку использование данного инструмента данного инструмента позволит улучшить взаимодействие с гражданами.

Список использованной литературы:

1. Ляхова Д.А., Никоненко Н.Д. Концепция «умного города». Современное состояние развития, проблемы и перспективы // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2016. № 33. С. 87-91.

2. Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных URL: <https://reestr.minsvyaz.ru/reestr/> (дата обращения 10.01.18).

© Н.А. Максименко, 2018

УДК 331

Т.Ф.Максимова

студент 1 курса напр. «Управление персоналом», УГАТУ, г.Уфа, РФ

E-mail: tanmax40@gmail.com

Л.Д.Сайфуллина

к.э.н., доцент, УГАТУ, г. Уфа

E-mail: saiflarisa@mail.ru

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РОТАЦИИ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается направление совершенствования системы ротации кадров путем внедрения плана служебно-профессионального перемещения сотрудников.

Ключевые слова

система ротации кадров, план профессионального развития, кадровый резерв.

Ротация кадров представляет собой последовательную смену профессиональных обязанностей работника, поочередное пребывание в различных должностях для освоения смежных профессий, разных функций, специфических навыков и получения опыта принятия управленческих решений. Возможны существенное изменение должностных обязанностей или перевод в другое структурное подразделение. Ее инициаторами могут быть руководители организации, отдел по управлению персоналом или сами работники.

Ротация кадров позволяет, прежде всего подготовить руководителей высокого уровня – компетентных, знающих специфику функционирования каждого структурного подразделения, а работнику – понять и изучить деятельность компании в целом [1].

Частота ротации зависит от ряда обстоятельств (возраст, стаж, специальность) и может колебаться от 3-7 лет. В результате каждый служащий приобретает 5-6 специальностей и становится профессионалом широкого профиля. Во многих случаях это решает проблему взаимозаменяемости [2].

На производственных предприятиях чаще всего применяются следующие этапы ротации кадров:

- а) проведение аттестации кадров;
- б) формирование кадрового резерва по нескольким уровням;
- в) проведение обучения резервистов;
- г) утверждение прогнозного плана восполнения персонала на период 5 лет.

Как показал анализ кадрового состава производственного предприятия, необходимо усовершенствовать существующую систему, добавив этап составления плана служебно-профессионального перемещения сотрудников.

В таблице 1 представлен план ротации слесаря КИПиА (контрольно-измерительные приборы и автоматизация) – специалиста по ремонту простых и сложных, обычных и электронных приборов учета и контроля. Отдел КИПиА отвечает за работоспособность всей приборной системы на предприятии.

Положительное влияние может оказать реализация плана мероприятий, направленного на сохранение в регионе квалифицированных специалистов, привлечение востребованных кадров [3, 4].

Разработанные этапы продвижения по службе слесаря КИПиА необходимы для того, чтобы работник знал не только свои перспективы на краткосрочный период, но и то, каких показателей он должен добиться, чтобы рассчитывать на служебное продвижение.

Таблица 1 – План ротации слесаря КИПиА

№ п/п	Должность	Частота ротации	Основания для перевода на должность
1	Слесарь КИПиА 3 разряда	1-3 года	профессиональное образование, без предъявления требований к стажу работы специальное
2	Слесарь КИПиА 4 разряда	1-3 года	профессиональное образование по данной специальности и стаж работы по профессии слесарь КИПиА 4 разряда не менее 1 года
3	Слесарь КИПиА 5 разряда	1-3 года	среднее профессиональное образование по данной специальности и стаж работы по профессии слесарь КИПиА 4 разряда не менее 1 года
4	Слесарь КИПиА 6 разряда	1-3 года	среднее профессиональное образование по данной специальности и стаж работы по профессии слесарь КИПиА 5 разряда не менее 1 года
5	Инженер автоматизации и механизации производственных процессов	3-6 лет	Высшее профессиональное (техническое) образование без предъявления требований к стажу работы или среднее профессиональное (техническое) образование и стаж работы в должности техника I категории не менее 3 лет либо других должностях, замещаемых специалистами со средним профессиональным образованием, не менее 5 лет
6	Инженер автоматизации и механизации производственных процессов 2 категории	3-6 лет	высшее профессиональное (техническое) образование и стаж работы в должности инженера по автоматизации и механизации производственных процессов или других инженерно-технических должностях, замещаемых специалистами с высшим профессиональным образованием, не менее 3 лет
7	Инженер автоматизации и механизации производственных процессов I категории	3-6 лет	высшее профессиональное (техническое) образование и стаж работы в должности инженера по автоматизации и механизации производственных процессов II категории не менее 3 лет
8	Ведущий инженер автоматизации и механизации производственных процессов	3-6 лет	полное высшее образование соответствующего направления подготовки (магистр, специалист). Стаж работы по профессии инженера по механизации и автоматизации производственных процессов I категории - не менее 2 лет
9	Начальник службы КИПиА	5-7 лет	высшее профессиональное образование в соответствующей должности и стаж работы по профессии ведущего инженера автоматизации и механизации производственных процессов не менее 5 лет.

Список литературы

1 Герш М. В. Отдел кадров коммерческой организации. URL:<http://hr-portal.ru/article/rotaciya-kadrov> (дата обращения: 04. 12. 2017 год).

2 Библиотека учебно-образовательных материалов. URL: <http://edutext.net/kursovye-raboty/sushhnost-yaponskoj-modeli-menedzhmenta/7/> (дата обращения: 04. 12. 2017)

3 Галямова Е.Р., Сайфуллина Л.Д. Стратегия управления трудовыми ресурсами региона // Научный поиск в современном мире. Сборник материалов XIV международной научно-практической конференции. – Махачкала: ООО "Апробация", 2017. – 122 с. – с. 26-28.

4 Мигранова Л.И., Сайфуллина Л.Д. Проблемы формирования системы кадровой обеспеченности региона // Управление экономикой: методы, модели, технологии: четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Том 2 / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: УГАТУ, 2014. – 243с. – с.215-219.

© Т.Ф.Максимова, Л.Д.Сайфуллина, 2018

УДК33

Малыгин Д.И.

Студент 4 курса факультета Маркетинга
Российского экономического университета им.Плеханова

WMS КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

Аннотация

В данной статье рассматривается система управления складом (WMS) как инструмент оптимизации складских затрат, а также причины неэффективного использования WMS.

Ключевые слова

логистика, система управления складом, складские издержки, складская логистика.

WMS AS A TOOL OF INCREASING OF WAREHOUSE LOGISTICS EFFICIENCY

Malygin Dmitry

Faculty of Marketing, 4th
Plekhanov Russian University of Economics

Abstract

This article examines Warehouse Management System (WMS) as a tool of optimization of warehouse costs, and the reasons for ineffective use of WMS.

Keywords

logistics, Warehouse Management System, warehouse costs, warehouse logistics.

В наши дни в связи с ростом конкуренции на экономических рынках вопросы оптимизации затрат и повышения качества обслуживания клиентов становятся ключевыми в сферах деятельности современных дистрибьюторских компаний. Одной из основных составляющих логистической цепочки для данного направления бизнеса является склад распределения, эффективное функционирование которого в значительной мере влияет на эффективность бизнеса в целом. В свою очередь, для операторов складских услуг вопрос повышения эффективности работы склада является наиболее острым, так как для них склад фактически является основным производственным подразделением.

Эффективная, с точки зрения производительности и стоимости, грузопереработка не может быть осуществлена на современном складе без качественной технической и информационной поддержки складских процессов. Повышение объемов грузопереработки, а также постоянно увеличивающийся уровень требований со стороны клиентов к качеству складского сервиса вынуждают руководство компаний задумываться об использовании инструментов, способных повысить эффективность функционирования склада [3]. Одним из таких инструментов является система автоматизированного управления складом (WMS).

Система управления складом (англ. Warehouse Management System, аббр. WMS) — информационная система, обеспечивающая автоматизированное управление бизнес-процессами складской работы. Для того чтобы понять за счет чего происходит снижение складских издержек необходимо рассмотреть WMS как инструмент управления складом.

Главным отличием WMS от систем складского учета является именно управление складскими операциями, а не констатация факта их совершения. В процессе управления WMS решают задачи управления по приему и размещению запасов на складских местах, коммиссионированию и отгрузке товаров потребителям. Помимо этого, WMS решает целый ряд других специфичных задач внутрискладской грузопереработки. Все данные процессы осуществляются на основании автоматических рекомендаций WMS, из-за чего работник склада перестает быть уникальным носителем информации о процессах склада, о принципах их осуществления, о местах хранения товаров тех или иных групп и прочих знаний. Это устраняет преграды на пути оптимизации внутрискладской грузопереработки в целом. WMS становится для сотрудников склада своеобразным носителем информации и предоставляет эти знания работникам в процессе назначения задач и выполнения ими различных операций. Наибольший эффект в этом случае достигается сочетанием использования WMS и радиотерминалов: задания передаются сотруднику склада в режиме реального времени, и от сотрудника требуется только аккуратно и точно их исполнить. Таким образом, достигается снижение планки необходимых знаний и умений для нового персонала, а скорость обучения новых сотрудников увеличивается.

Взаимозаменяемость персонала делает оптимизацию численности персонала более гибкой за счет возможности быстрого, без потери производительности, перемещения простаивающих сотрудников на наиболее загруженные участки работ. При этом требования к уровню квалификации персонала значительно снижаются, а, следовательно, уменьшаются и расходы на персонал: ведь единственное, что требуется от сотрудника - это точное исполнение заданий, передаваемых системой на радиотерминал.

Еще одним путем снижения складских издержек и повышения производительности с помощью WMS является увеличение эффективности использования складского пространства. На современных складах различные складские места можно разделить по принципу удобства осуществления тех или иных складских операций. Распространенной проблемой в таком случае может являться то, что сотрудники склада будут раскладывать грузы так как это удобно им, а не так как это будет наиболее оптимально для грузопереработки и отпуска товара. WMS позволяет реализовать так называемый принцип динамического размещения. Суть динамического размещения товаров заключается в распределении товаров по местам, наиболее подходящим для конкретного вида товара в данный момент времени в зависимости от ряда показателей, соответствующих этому грузу, в том числе сроков хранения, удобства расположения, интенсивности отгрузок, весогабаритных характеристик товара и иных признаков. Следовательно, при изменении вышеупомянутых признаков груза его новое поступление размещается на новом месте, а занятые ранее места освобождаются в первую очередь.

Кроме того, в момент начала той или иной операции WMS определяет оптимальные, с точки зрения повышения производительности процесса, схемы движения товара, а затем выбирает сотрудника, наиболее подходящего для выполнения этого задания. При этом учитывается зона работы назначаемого исполнителя, его квалификация (например, сотрудник, не имеющий необходимой квалификации для проведения операций с особо хрупкими или дорогостоящими грузами, не будет направлен на выполнение такого задания) и текущая загруженность этого сотрудника. Эта функция WMS позволяет максимально оптимизировать технологические процессы на складе, тем самым повышая производительность его работников.

Однако несмотря на то, что многие компании на данный момент уже используют те или иные виды WMS, не у всех из них получается достигнуть желаемого результата, а именно повысить производительность и снизить затраты на складскую грузопереработку. В основном это происходит из-за того, что перед внедрением WMS не было разработано и поставлено конкретных целей, ставящихся перед этой системой в условиях работы конкретного предприятия. Помимо этого, эффективность использования

WMS может быть снижена из-за того, что на стадии внедрения системы был допущен ряд ошибок, и в нее изначально были заложены неоптимальные технологические процессы, вследствие чего эта система не может работать более продуктивно.

Таким образом, применение функциональных возможностей WMS позволяет значительно увеличить пропускную способность склада за счет повышения производительности труда персонала, эффективного использования специализированного складского оборудования и экономичного использования складского пространства. Однако для этого необходимо правильно понимать цели внедрения WMS и адекватно оценивать пользу, которую получит предприятие от ее внедрения.

Список литературы

1. Иванов Г.Г., Киреева Н.С. Складская логистика: учебник. / М.: ИД «ФОРУМ» - ИНФРА-М, 2016.
2. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок. Издательство «Альфа-Пресс», 2009 г.
3. Киреева Н.С. Логистика – новый уровень менеджмента. Обзор, резюме и обобщение методов управления. М.: Спутник+, 2016.
4. What Is a Warehouse Management System (WMS)? [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://www.oracle.com> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
5. Implementing a Warehouse Management System [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://www.thebalance.com> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
6. Warehouse management system [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://en.wikipedia.org> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)

©Малыгин Д.И.

УДК33

Малыгин Д. И.

Студент 4 курса факультета Маркетинга
Российского экономического университета им.Плеханова

ЭЛЕКТРОГРУЗОВИКИ – РЕВОЛЮЦИЯ В КАЧЕСТВЕ И СКОРОСТИ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

Аннотация

Данная статья посвящена анализу применения грузовых электромобилей для коммерческой доставки грузов, преимуществам и недостаткам их использования.

Ключевые слова

экология, электрогрузовики, грузоперевозки, автопроизводители

Malygin Dmitry

Faculty of Marketing, 4th

Plekhanov Russian University of Economics

ELECTROVEHICLES – REVOLUTION IN QUALITY AND SPEED OF GOODS TRANSPORTING.

Abstract

This article examines trends of using electrovehicles for goods transporting and advantages and disadvantages of using it.

Keywords

ecology, electrovehicles, goods transporting, car manufacturers

В последнее время внимание общественности привлекает использование высокотехнологичного транспорта на электрической тяге. Электромобили – это замена обычных автомобилей, имеющих ряд преимуществ. Главное их преимущество заключается в отсутствии бензина. Использование электрического транспорта поможет исправить угрожающую ситуацию с экологической обстановкой в городах. Весь транспорт на электрической тяге можно заряжать от обычной бытовой розетки или специальных станций быстрой зарядки, аккумуляторы можно дозаряжать в любое время. Зарядные станции, в отличие от бензозаправок, не требуют много места. Они безопасны, экологичны и эстетичны. Сейчас даже есть модели-беспилотники, которые управляются автоматически или же посредством смартфонов.

Машины, работающие на электроэнергии, нашли широкое применение на строительных площадках, производстве, в логистических организациях на складах, терминалах, где сформировался отдельный подкласс спецтехники – бесшумной, экономичной и соответствующей самым высоким экологическим требованиям. Транспорт на электрической тяге широко применяется и в сфере обслуживания – в санаториях и пансионатах, прокатных организациях, парках, зоопарках, муниципальных образованиях и коммунальных службах.

Мировые автопроизводители все больше инвестируют в разработку транспорта на электрической и гибридной тяге. Сегодня практически каждый ведущий автопроизводитель анонсировал выпуск линейки электромобилей, которые по техническим характеристикам не уступают обычным. Одним из новых направлений применения электротранспорта является коммерческая доставка грузов. В этом направлении автомобилестроительными концернами во всем мире делаются лишь

первые шаги. Привлекательность данного направления заключается в круглосуточном использовании бесшумных машин с нулевым выхлопом в крупных городах, где доступ в центр технике с двигателями внутреннего сгорания закрыт вообще. А преимущества электродвигателей над двигателями внутреннего сгорания в плане мощности позволит существенно повысить эффективность грузового автотранспорта.

Развозные грузовики и фургоны как класс коммерческой техники наиболее привлекателен для производителей грузовых электромобилей, регулярно обновляющих модельный ряд машин различной грузоподъемности. Лидерами среди производителей таких машин являются европейские автомобилестроители и их коллеги из Юго-Восточной Азии. Среди отечественных автопроизводителей ведет работы в области электротранспорта КАМАЗ. Первый концепт электрогрузовика КАМАЗ-4308 был представлен в 2013 году на московской выставке «Комтранс – 2013». Прорывными считаются гибриды Toyota Prius, самыми продаваемыми – Nissan Leaf, инновационными – Tesla.

Если развозные грузовики и фургоны на электротяге постепенно входят в жизнь городов, благодаря бесшумной эксплуатации и возможности использования в ночное время, - то автомобили, способные работать с более тяжелыми грузами, все еще в новинку.

Компания Tesla Motors является новатором и передовой фирмой на рынке электрических автомобилей. Американская частная компания презентовала в Калифорнии прототип своего первого электрогрузовика Tesla Semi Truck. Грузовик сконструирован как пуля, набирает скорость, создавая характерный шум, четыре двигателя обеспечивают тягачу приемистость и мощность. Электрогрузовик может проехать на одной зарядке 804,5 км при полной загрузке в 36 тонн и на максимально возможных скоростях. Благодаря таким характеристикам водители смогут доехать до пункта назначения и вернуться обратно без остановок на дозаправку, по маршруту протяженностью более 300 км.

Также электрогрузовики производятся компанией Mercedes-Benz Trucks. Первой партией Urban eTruck - электрическим крупнотоннажным грузовиком заинтересовались как минимум 20 клиентов, работающих в сфере логистики, торговли. Полная масса eTruck от 18 до 25 тонн, грузоподъемность до 12,8 тонн. Часть грузовиков будет выполнена с кузовом-рефрижератором и дополнительной теплоизоляцией, в виде классического продовольственного фургона, а также «трака» с бортовой платформой. В движении eTruck приводится двумя электромоторами, по отдельности вращающими задние колеса. Максимальная дальность хода с таким энерговооружением составляет 200 км. Основной ареал обитания - городская местность и окрестности.

Грузовые электромобили - настоящая революция в качестве и скорости перевозки грузов. Грузовик на топливных элементах с электромоторами

мчится в разгоне словно у него за плечами воздух, а не фура. Грузовики, которые работают на электродвигателях не просто улучшают экологическую обстановку и делают воздух, которым мы дышим лучше, они смогут улучшить качество трафика, уменьшить пробки.

В России отсутствие инфраструктуры (наличие зарядных станций, состояние дорог, сервисное обслуживание и прочие) сильно ограничивает использование этих машин на рынке грузоперевозок.

Список литературы

1. Киреева Н.С. Best practice в области логистики в Германии и возможности модернизации в логистике // Логистика. 2012. №5 (66) С. 42-44
2. Экологичный коммерческий транспорт – грузовые электромобили [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.proteh.org/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
3. Транспорт на электрической тяге различных видов [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://втораяиндустриализация.рф/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
4. Tesla представила свой первый электрогрузовик и спорткар [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://rbc.ru/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
5. Mercedes-Benz начнет продажи электрогрузовика [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://drive2.ru/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)

©Мальгин Д. И.

УДК33

Мальгин Д. И.

Студент 4 курса факультета Маркетинга
Российского экономического университета им.Плеханова

КРОСС-ДОКИНГ. ПРЕИМУЩЕСТВА И СЛОЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ.

Аннотация

Данная статья посвящена описанию технологии кросс-докинга, как прогрессивному методу обработки товара с целью снижения логистических издержек за счет оптимизации бизнес-процессов на складе.

Ключевые слова

логистика, кросс-докинг, складская логистика

Malygin Dmitry

Faculty of Marketing, 4th
Plekhanov Russian University of Economics

CROSS-DOCKING. ADVANTAGES AND COMPLEXITIES OF THE TECHNOLOGY.

Abstract

This article examines the technology of cross-docking, as a progressive method of processing of goods with goal of lowering of logistics costs.

Keywords

logistics, cross-docking, warehouse logistics

Ведущие мировые производители, торговые, логистические компании в своей работе в стремлении снизить логистические издержки и увеличить объем свободного капитала для вложений в собственное развитие уже давно применяют технологию кросс-докинга. Кросс-докинг – это логистическая технология, процесс приемки и отгрузки товаров (грузов), направленный на сокращение затрат по их обработке и времени поставки от поставщика, производителя к конечному потребителю, минуя зону долговременного хранения на складе. Кросс-док - перегрузочный терминал (в переводе с английского cross – напрямую, пересекать и dock – док, погрузочная платформа, стыковка), складское здание с высокой скоростью оборота, элемент, который позволяет консолидировать партии товара (груза) для отправки оптимальным способом, оптимизировать количество задействованного грузового транспорта.

Причины и потребности, вызывающие необходимость применения кросс-докинга, самые разные, но всегда продиктованы ситуацией, когда необходимо оперативно ускорить процесс отправки и получения товара (груза). Операции кросс-докинга используются при LTL-перевозках (доставке сборных грузов), при регулярных поставках, при перевозке малых партий товаров (грузов). Особенностью кросс-докинга является непосредственная работа не только с товарами, но и с заказами, потому как заказ изначально комплектуется не на складе оператора кросс-докинга, а поставщиком товара при отгрузке. Это позволяет значительно уменьшить стоимость его обработки, а ответственность за сохранность комплектации товара, недостачу и пересортицу переложить на поставщика. Заказ поступает на склад непосредственно перед отгрузкой, тем самым обеспечивается минимальный срок пребывания товара на складе.

Очевидными преимуществами являются сокращение излишних товарных запасов и управление малыми объемами товара (груза) каждого клиента (благодаря консолидации мелких партий товара от различных поставщиков). Но главным достоинством кросс-докинга является возможность охвата большой территории при доставке малых партий товара (груза). Возможна одновременная работа с практически неограниченным количеством поставщиков и клиентов. Но при этом важно помнить, что для эффективного функционирования данного предложения и

максимального использования потенциала кросс-докинга требуется хорошо развитая сеть на всей территории распространения и наличие большого числа кросс-доков (перегрузочных терминалов). Для нормальной работы технологии кросс-докинга на складской площади 5 тыс. м² достаточно одной уравнильной платформы (максимальной высотой 6 м) с соответствующим количеством ворот (по девять с каждой стороны) и с достаточным количеством грузоподъемной техники. Для эффективности операций кросс-докинга необходимо обеспечить функционирование в круглосуточном режиме 7 дней в неделю. К преимуществам технологии кросс-докинга можно отнести сокращение обслуживающего персонала, привлекаемого на размещение и отбор товаров (грузов) в зоне хранения, сокращение времени комплектации товара конечному получателю. Как следствие, улучшаются итоговые показатели и эффективность работы склада.

Однако, недостаточно хорошая организация может привести к замедлению работы всей логистической цепочки. Для оптимизации расходов необходимо обеспечить устойчивость транспортной сети, чтобы отгрузка товара (груза) происходила своевременно, и товар доставлялся получателю в назначенный день в назначенное время.

Передовиком по степени сложности в кросс-докинге является процесс организации соответствующего графика работы. Поскольку основная нагрузка ложится на транспортную сеть, залог ее эффективности – соблюдение графика. При организации сборных доставок, когда в одном транспортном средстве могут ехать грузы нескольких клиентов, качество услуг зависит не только от уровня оператора, но и от соблюдения жестких рамок и правил всеми участниками цепи.

На втором месте – простои при потере времени на выгрузке у ретейлера. Грузовой транспорт может простоять несколько дней в ожидании разгрузки на складе/ магазине грузополучателя.

Третья сложность – организация и контроль документооборота. Каждый документ необходимо подписать и учесть, причем столько раз, сколько груз будет переходить от одного водителя к другому, проходя через каждый x-dock, что сразу же приводит к замедлению процесса доставки и препятствует эффективному взаимодействию внутри треугольника «клиент–перевозчик–ретейлер».

Недостатком технологии кросс-докинга является отсутствие контроль количества и качества принимаемого и отгружаемого товара (груза), как на уровне складского места, так и на уровне грузовой единицы, что в последующем может привести к разногласиям между поставщиком и грузополучателем, а также оператором кросс-докинга. Необходима взаимосвязь между WMS-системой оператора кросс-докинга и ERP-системой поставщика и грузополучателя, в противном случае возникают

проблемы с оформлением и формированием отгрузки с юридической точки зрения (точки перехода материальной ответственности за товар (груз)).

Но стоит помнить, что при всех перечисленных сложностях и недостатках кросс-докинг предоставляет клиентам возможность выхода на новые рынки при оптимизированных затратах на логистику.

Список литературы

1. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок. – М.: Издательство «Альфа-пресс», 2009. -720 с.
2. Киреева Н.С. Логистика – новый уровень менеджмента. Обзор, резюме и обобщение методов управления. М.: Спутник+, 2016.
3. Современные концепции и технологии в логистике складирования. Кросс-докинг. [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://lscm.ru> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
4. Что такое кросс докинг. [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://logistim.ru> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
5. Cross-docking [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://en.wikipedia.org> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)

©Малыгин Д. И.

УДК33

Малыгин Д.И.

Студент 4 курса факультета Маркетинга
Российского экономического университета им.Плеханова

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ТЕЛЕМАТИКИ И СПУТНИКОВОГО МОНИТОРИНГА В ЛОГИСТИКЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются перспективы применения транспортной телематики (спутникового мониторинга транспорта) в логистике, которые позволят вывести управление цепями поставок на новый уровень.

Ключевые слова

логистика, транспортная телематика, спутниковый мониторинг транспорта, самоуправляемые автомобили

Malygin Dmitry

Faculty of Marketing, 4th
Plekhanov Russian University of Economics

PERSPECTIVES OF USING TRANSPORT TELEMATICS AND VEHICLE-TRACKING SYSTEMS IN LOGISTICS.

Abstract

This article examines perspectives of using transport telematics (vehicle-tracking system) in logistics, which can help to bring supply chains management on a new level.

Keywords

logistics, transport telematics, vehicle-tracking system, self-driving vehicle

Телематика является новейшим направлением развития торговли и логистики. Телематика – это слово, состоящее из частей двух других: «телекоммуникация» и «информатика». В широком смысле - это удаленный сбор данных с подключенных устройств, обработка информации, и ее дальнейшее отображение в различных интерфейсах. Любой мониторинг транспорта, сбор данных параметров транспортного средства, их последующая передача для анализа и принятия оперативных решений, исходя из собранных данных, является транспортной телематикой.

Последние исследования в области логистики показали, что к 2050 году ожидается увеличения объемов международных перевозок в 4 раза. Вероятность возрастания этого показателя в будущем очень велика. Следовательно, это может привести к еще большей загруженности на дорогах, а также увеличению времени транспортировки. Современные коммуникации и новейшие информационные технологии создают предпосылки для принятия новых решений оптимизации торговли и управлении поставками. Одной из главных отраслей экономики, где сегодня используется телематика, является транспорт.

Многие транспортные логистические компании России стремятся к применению транспортной телематики в своей деятельности. Речь идет о внедрении различных сервисов по контролю, логистике и позиционированию транспортных средств, формирующихся под каждого конкретного клиента, с учетом поставленных задач.

Среди наиболее перспективных направлений транспортной телематики специалисты выделяют:

1. Развитие логистических сервисов для клиентов. В первую очередь, это уберизация перевозок, составление оптимального маршрута следования, анализ износа транспортного средства, расход топлива и другие. Термин «уберизация» - производный от названия компании Uber, которая разработала мобильное приложение, позволяющее потребителям подавать запросы на поездки, которые затем переадресуются водителям компании, использующим свои личные автомобили. Программные продукты, аналогичные Uber, как инструмент автоматизации процессов организации грузоперевозок на российском рынке востребован давно. Формат взаимодействия «заказчик-перевозчик» на основе IT-платформы позволяет всем участникам снизить издержки на содержание персонала, исключить риск возникновения ошибок в коммуникациях, обеспечить

максимально эффективное использование транспорта, за счет чего снизить затраты на логистику.

Для частных лиц - это развитие сервисов connected car, то есть получение информации об автомобиле удаленно, путем мобильного приложения на смартфоне; сервисов для снижения стоимости владения автомобилем (анализ износа транспортного средства, «умное» страхование).

Государственные проекты включают в себя такие системы как «ЭРА-ГЛОНАСС», «Платон», РНИС (Региональные навигационно-информационные системы). Современные телематические системы тесно связаны со спутниковым мониторингом транспорта, осуществляемым с помощью систем спутниковой навигации, сотовой связи, вычислительной техники и цифровых карт. Спутниковый мониторинг используется в целях оптимизации транспортной логистики и для управления парком машин. Объединение «ЭРА-ГЛОНАСС» с системой «Платон» имеет очень мощный потенциал для развития и реализации новых решений.

Существующие сервисы данных систем как для автовладельцев, так и для компаний смежных отраслей (автопроизводители, сервисные центры, охранные системы, лизинговые и страховые компании) с запуском единой платформы могут быть существенно расширены [2].

2. Одним из важнейших трендов в транспортной отрасли во всем мире является беспилотный транспорт. «Беспилотник» - это машина, способная работать без водителя в кабине. И здесь, совершенно точно, не обойтись без инновационных решений в области транспортной телематики. Машины с технологией автопилота сейчас активно разрабатываются ведущими автоконcernами. В России беспилотные технологии развивает КАМАЗ и ГАЗ.

Основными преимуществами беспилотных грузовых машин является экономия топлива, сокращение сроков доставки грузов, снижение аварийности в критических ситуациях. В перспективе беспилотники позволят транспортным логистическим компаниям сокращать расходы на страхование и поддержание автопарка за счет более длительной и безопасной эксплуатации, на топливо за счет оптимизации маршрутов, тем самым сэкономят затраты на доставку.

Но вопрос об эффективности их использования в настоящее время остается открытым. Сейчас автономный транспорт стоит дорого, период окупаемости превышает традиционные грузовые автомобили. Но, как и все передовые технологии, со временем беспилотники будут дешеветь и постепенно вытеснять менее эффективные машины.

Беспилотные технологии, как и все новое, вначале принимается критично и настороженно, но развитие остановить невозможно, а технологический прогресс уже не однократно доказывал эффективность и необходимость преобразований. Несмотря на юридические, кадровые,

страховые нюансы, уже сейчас понятно, что беспилотные технологии войдут в логистический бизнес в недалеком будущем. Согласно прогнозу А.Т. Kearney, объем рынка беспилотников к 2035 году составит \$560 млрд.

Телематика также имеет непосредственное отношение к сфере логистики складирования, так как уже в наше время начинают появляться практически полностью автоматизированные склады, на которых сотрудники занимаются только сборкой заказов, а грузы доставляются им с помощью беспилотников (технология компании Amazon). Логично предположить, что в будущем такие технологии начнут применять повсеместно с целью сокращения складских издержек [3].

По прогнозам экспертов, ежегодно объем рынка транспортной телематики до 2020 года будет увеличиваться в среднем на 18%. К 2020 году более 70 млн транспортных средств будут оснащены различными сервисами коммерческой телематики.

На сегодняшний день инновациями в России занимаются в основном только крупные логистические и транспортные компании, так как не каждый может позволить инвестиции в создание программно-аппаратного комплекса и разветвленной сети под свои нужды. Однако российский рынок транспортной телематики развивается уверенными темпами и в некоторых случаях драйвером роста является государство.

Список литературы

1. Власов В.М., Ефименко Д.Б., Богумил В.Н. Транспортная телематика в дорожной отрасли: учебное пособие/М.: МАДИ, 2013.-с.10-12, 55-56.
2. Киреева Н.С. Лизинг в логистике. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2012
3. Киреева Н.С. Показатель оценки инновационного потенциала логистической системы субъекта хозяйствования в контексте цепей поставок. М.: Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2013. №2(56). С.60-65
4. Обзор рынка транспортной телематики [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://www.iot.ru/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
5. Телематические и интеллектуальные транспортные системы [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://niiat.ru/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
6. Пять перспективных технологий для автомобилей [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://www.iot.ru/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)
7. Транспортная телематика и спутниковый мониторинг [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.proteh.org/> (Дата обращения: 10.01.2018 г.)

©Малыгин Д.И.

УДК 334.02

Д.О. Мальцев

Аспирант Института информационных технологий и
информационных систем

Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк, Российская Федерация

Научный руководитель: Т.В. Петрова

д.э.н., профессор Кафедры менеджмента и отраслевой экономики
Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОБСТВЕННИКОВ ПОМЕЩЕНИЙ В МНОГОКВАРТИРНОМ ДОМЕ И УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье анализируются проблемы взаимоотношения между представителями собственников многоквартирного дома и управляющей компанией, обслуживающей МКД, рассматриваются наиболее часто встречающиеся проблемы, возникающие в процессе обслуживания многоквартирного дома. Рассмотрены и предложены методы преодоления конфликтных ситуаций, варианты решения проблем и способы предотвращения злоупотреблений со стороны управляющей компании.

Ключевые слова:

Жилищно-коммунальное хозяйство, управляющая компания,
многоквартирный дом

В настоящее время жилищно-коммунальное хозяйство является одной из самых проблемных отраслей российской экономики. Важное значение в данной сфере имеют взаимоотношения между представителями собственников многоквартирного дома и управляющей компанией, обслуживающей МКД, так как только при наличии взаимопонимания и соблюдении интересов обеих сторон возможно достижение комфортных условий проживания всех жителей дома.

В соответствии с частью 2 статьи 161 Жилищного кодекса РФ, собственники помещений в многоквартирном доме (далее МКД) могут выбрать одну из трех форм управления: непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме, количество квартир в котором составляет не более чем тридцать; управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом; управление управляющей организацией. Наиболее распространенной формой управления является управление управляющей организацией (УК).

Целью функционирования УК является поддержание в надлежащем состоянии общего имущества МКД собственников, создание комфортных условий проживания жителей.

Не смотря на продолжительность реформ в сфере ЖКХ, функционирование УК сопровождается жалобами и критикой со стороны собственников помещений в МКД. Продуктивного взаимодействия между собственниками и УК не происходит.

Рассмотрим основные аспекты взаимодействия этих двух сторон. Сложности УК, возникающие при работе с населением (собственниками помещений) заключаются в следующем:

- затруднено согласование работ по текущему ремонту с председателем совета МКД;
- собственники часто обращаются не по существу проблемы, например, поступают жалобы на шум от соседей;
- собственники создают препятствия при выполнении работ по текущему ремонту (например, не предоставляют доступ в свое помещение);
- собственниками помещений совместно с председателем совета МКД не составляется план работ на год, либо затягивается процесс его утверждения, что означает пассивность в деятельности по управлению МКД;
- председателем совета МКД ненадлежащим образом ведется координация работ по текущему ремонту общего имущества МКД, что также показывает низкую степень заинтересованности в данном направлении работы;
- возникают спорные ситуации с председателем совета МКД в процессе согласования работ по заявкам жителей и работам, необходимым по мнению УК;
- накопление задолженности по жилищно-коммунальным услугам собственниками, недобросовестно выполняющими свои обязательства по оплате.

В настоящее время в г. Новокузнецке частыми являются жалобы собственников в администрацию и Государственную жилищную инспекцию, при том, что с УК жители не общаются.

Данные проблемы возможно решать путем проведения собраний собственников, совещаний с советом МКД для обсуждения проблем дома, очередности проведения работ, разъяснения.

На примере УК г. Новокузнецка в борьбе с должниками эффективным методом является обсуждение на собрании и оглашение списков номеров квартир, в которых проживают собственники, имеющие задолженность. Также имеет значение личное общение представителя УК и председателя совета МКД с собственником, имеющим задолженность. В ходе разъяснительной беседы человек осознает назначение собираемых денежных средств и может ознакомиться с отчетными документами УК по их

расходование. Иногда собственники могут не оплачивать жилищные услуги в связи с отсутствием информации о расходовании денег дома.

Необходимо размещать информацию о выполненных работах в МКД для устранения ситуаций, когда жители в ходе составления планов работ требуют выполнения чрезмерно большего количества работ. В случаях невозможности выполнения УК каких-либо работ, главный инженер компании должен быть способен грамотно обосновать эти действия.

Для УК важно своевременно обрабатывать заявки жителей и держать обратную связь. Постоянной для УК должна быть работа по общению с активной частью собственников МКД. Для этого руководителям УК надо еженедельно проводить личные приемы граждан.

Таким образом, для улучшения взаимодействия обеих сторон в системе «УК – собственники помещений» необходимо больше внимания уделять общению с собственниками и разъяснению текущей ситуации по содержанию их дома. В таком случае, работа управляющей компании станет более результативной. Это позволит минимизировать количество жалоб и обращений со стороны собственников.

Законодательно установлена обязанность УК ежегодно предоставлять отчет собственникам помещений о выполненных работах в МКД. Однако для управляющей компании, работающей добросовестно, выгоднее предоставлять отчетность по работам чаще одного раза в год. Это улучшит информированность собственников, исключит догадки о бездействии УК. Некоторые виды работ, например, связанные с ремонтом инженерных коммуникаций, для рядовых собственников невидимы. В связи с развитием сети «Интернет» также возможно опубликовывать информацию о проведенных работах на официальном сайте УК.

У собственников должно быть понимание относительно действующего тарифа на содержание и текущий ремонт МКД в том плане, что его величина влияет на качество обслуживания. Кроме того, у собственников должно быть осознание, что для достойного обслуживания жилого фонда в условиях постоянного роста цен, увеличения налоговой нагрузки, необходимости повышения заработной платы сотрудникам, неизбежно увеличение тарифа. Законодательством предусмотрена возможность изменения тарифа на обслуживание МКД один раз в год.

Комплекс выполняемых управляющей компанией работ на МКД должен быть обоснованным для исключения неэффективных затрат. Например, нередко бывает, что для конкретного жилого дома нет необходимости в выполнении уборки всего подъезда или мытья лестничных клеток подъезда чаще, чем установлено в Минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, утвержденном Постановлением Правительства РФ от 03.04.2013 № 290 (ред. от 27.02.2017) «О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего

имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения». Для этого следует индивидуально подходить к каждому МКД, в случае необходимости – изменять условия договора с УК и тариф.

Многие управляющие компании, пользуясь юридической или технической неграмотностью людей, собственников МКД, склоняют их к выполнению работ, удобных или выгодных для УК, но отдалают по срокам более необходимые или аварийные работы.

Еще одной из проблем, подрывающей доверие управляющих компаний у собственников МКД является работа по необоснованно завышенным расценкам. Очень часто возникают ситуации, когда специалисты УК практически вводят в заблуждение председателя совета МКД в ходе согласования сметы на планируемые работы. Практикуется метод составления смет по государственным расценкам, иногда некорректно применяются коэффициенты удорожания, с использованием таких специализированных программ, как «Гранд-Смета». Естественно, у рядового гражданина складывается впечатление, что данные расценки и стоимость работ неоспоримы, так как они утверждаются государственными органами и публикуются в специальных сборниках. Однако же в действительности рыночная стоимость работ оказывается гораздо ниже. Завышение стоимости материалов в сметах или намеренное использование оборудования с несоизмеримо завышенными техническими характеристиками также стало обычным явлением.

В связи с этим, перспективным направлением в скором будущем, возможно, станет создание информационной системы, при помощи которой представители МКД будут определять стоимость работ и выбирать подрядчика путем опубликования открытого тендера, аналогично тому, как сейчас организуются торги на Единой информационной системе в сфере закупок (zakupki.gov.ru) и Электронной торговой площадке «РТС-тендер» (rts-tender.ru). В рамках проведения капитальных ремонтов МКД сейчас уже осуществляется отбор подрядных организаций путем проведения открытых тендеров заказчиком – региональным Фондом капитального ремонта МКД. Данная система должна быть понятна для рядового собственника в МКД без наличия специального образования, она повысит конкурентоспособность проведения работ и будет способствовать развитию малого предпринимательства. В то же время УК, обслуживающая МКД, должна также иметь возможность участия в тендере на проведение работ в данном доме, и это увеличит её стимул для предложения наиболее выгодных условий.

Также, с целью улучшения качества обслуживания жилого фонда и выполнения ремонтных работ, представителям МКД необходимо проявлять требовательность и инициативность при работе с УК. Многие ошибки в управлении МКД связаны с банальной пассивностью граждан, нежеланием участвовать в общих собраниях для принятия решений по вопросам, касаемым общего имущества МКД.

Список использованной литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 20.12.2017) [Электронный ресурс] // Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон. дан. – М. КонсультантПлюс, 2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057 – 20.12.2017.
2. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 (ред. от 09.09.2017) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (вместе с «Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов») [Электронный ресурс] // Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Эл. дан. – М., 2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_114247– 20.12.2017.
3. Имущественные отношения в РФ [Электронный ресурс] : Букреев В.В., Рудык Э.Н. Реформа ЖКХ: проблемы и перспективы. – Электрон. дан. – 2017. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/reforma-zhkh-problemy-i-perspektivy> – 20.12.2017.
4. Управление многоквартирным домом [Электронный ресурс] : Гордеев Д.П., Попов Р.М., Астафьев С.А. Проблемы реформы ЖКХ и пути их решения. – Электрон. дан. – 2017. – Режим доступа: <https://www.gkh.ru/article/102298-problemy-reformy-jkh> – 20.12.2017.
5. Мартынова А.А. Основные методы управления системой жилищно-коммунального хозяйства // Молодой ученый. – 2012. – № 7. – С. 103-107.

© Д.О. Мальцев, 2018

УДК 35.08

К.А. Манушаров

студент 1 курса магистратуры СКФУ

г. Ставрополь, РФ

E-mail: manusharov95@bk.ru

Научный руководитель: С.В. Недвижай

канд. экон. наук, доцент СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

E-mail: nedvizhaj@yandex.ru

ТЕХНОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ КАДРОВОЙ РАБОТЫ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РЕГИОНЕ

Аннотация

Управление персоналом – особо актуальная проблема в современных условиях функционирования организации региона. Зачастую, работники

кадровых служб разрабатывают и реализуют неэффективную кадровую политику, а также применяют устаревшие кадровые технологии. Цель – повышение результативности и эффективности деятельности организации региона, реализация мероприятий, предложенных автором статьи.

Ключевые слова:

кадровые технологии, управление персоналом, кадровая политика.

В 90-х годах XX в. в теории управления организациями происходит изменение общей парадигмы управления. Персонал начинает рассматриваться как основной ресурс, определяющий эффективность результатов деятельности всей организации и региона в целом.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что современная система управления ставит ряд принципиальных задач, важнейшей из которых является – максимально эффективное использование кадрового потенциала региона. Управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизнедеятельности организации, способной многократно повысить ее результаты. Для того чтобы этого достигнуть необходимо построение и реализация эффективной кадровой политики и совершенствование кадровых технологий по управлению персоналом, которые тесно взаимосвязано между собой и дополняют друг друга.

Кадровые технологии представляют собой совокупность определенных процедур и методов, на основании которых оптимизируются кадровые решения.

Основные элементы кадровых технологий, применяемых в любой организации региона, представлены в соответствии с рисунком 1.

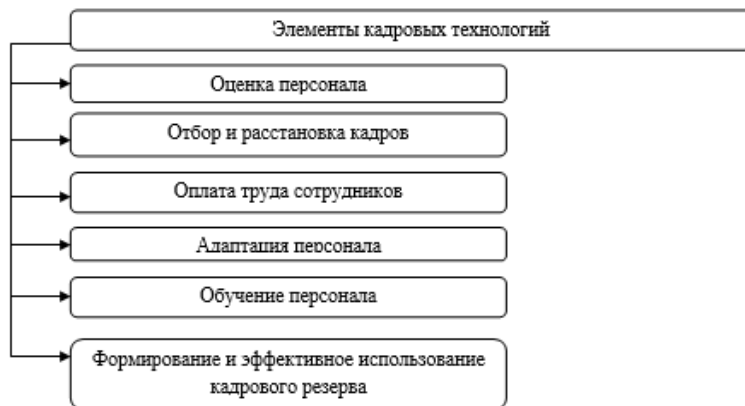


Рисунок 1 – Основные элементы кадровых технологий, применяемых в любой организации региона

К сожалению, в настоящее время практически в каждой организации работники кадровых служб неэффективно применяют кадровые технологии, разрабатывают и реализуют кадровую политику.

На основании этого, в организации возникают следующие проблемы:

- прием на работу молодых специалистов, окончивших ВУЗы;
- низкий уровень заработной платы работников;
- неэффективное использование кадрового резерва;
- отсутствие профессиональных знаний и навыков работников;
- высокий уровень текучести кадров.

Данные проблемы влияют на рынок труда, социально-экономическое развитие региона в целом.

Необходимо провести комплекс корректирующих мероприятий, направленных на решение кадровых проблем:

- привлечение молодого персонала в организацию, т.к. юные специалисты, окончившие ВУЗы, способны к созданию и реализации творческих и инновационных управленческих решений (они являются более энергичными, целеустремленными и активными сотрудниками);
- ежегодное индексирование заработной платы (в особенности, работникам производств, цехов и предприятий);
- осуществление эффективного использования кадрового резерва с целью планирования карьеры работника и его должностного роста;
- снижение уровня текучести кадров с помощью усовершенствования устаревших кадровых технологий по управлению персоналом, осуществления целенаправленной работы по привлечению молодых специалистов, активного применения механизмов мотивации и стимулирования работников. Осуществление данных мероприятий позволит устранить проблемы в реализации кадровой политики, применении кадровые технологии, повысит результативность и эффективность деятельности организации.

Список использованной литературы:

1. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Практикум: Учебное пособие / Т.Ю. Базаров. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 239 с.
2. Волосский, А. Мотивация и стимуляция труда / А. Волосский. – М.: Техносфера, 2012. – 496 с.
3. Ивановская, Л. В. Управление персоналом. Теория и практика. / Л.В. Ивановская, Е.А. Митрофанова, В.М. Свистунов. – М.: Проспект, 2016. – 319 с.

©К.А. Манушаров

УДК 34

Марина А. О.,
студентка Калужского Государственного Университета
им. К.Э Циолковского,
Родичев Л.Г.,
к. ф. н., доцент
г. Калуга, Российская Федерация

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ: НОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Аннотация

статья посвящена новому порядку администрирования страховых взносов в РФ. Указаны некоторые особенности и проблемы, возникшие с изменением законодательства.

Ключевые слова

страховые взносы, администрирование страховых взносов, переходный период.

В Российской Федерации действует система обязательного страхования граждан. Значение страховых взносов заключается в том, что они формируют финансовую составляющую оказания социальной поддержки и защиты граждан.

Система платежей по социальному страхованию в нашем государстве существует давно, однако постоянно претерпевает различные правовые преобразования. Практически сразу после отмены единого социального налога (администрирование которого осуществляла Федеральная налоговая служба), активно велись дискуссии о необходимости возвращения передачи администрирования страховых взносов Федеральной налоговой службе.

В период с 01.01.2010 по 01.01.2017 задолженность по уплате страховых взносов существенно возросла и превысила 300 млрд. рублей. Соответственно возросли размеры трансферт из федерального бюджета.¹⁰

Большая задолженность по уплате страховых взносов, рост нагрузки на бухгалтерские службы плательщиков, в связи с перечислением страховых взносов во внебюджетные фонды, недовольство экономического сектора, а также эффективность Федеральной налоговой службы в вопросах налогового администрирования – эти факторы сыграли роль в передаче функций администрирования страховых взносов от внебюджетных государственных фондов к ФНС России. С 1 января 2017 г. Закон №212-ФЗ утратил силу, вместо него начал действовать Федеральный закон от 03.07. 2016 г. №243-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса

¹⁰ Налоговая политика и практика. 2016. № 10 (166). С. 5.

Российской Федерации в связи с передачей налоговым органам полномочий по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование» (далее – Закон №243-ФЗ), который ввел в действие главу 34 «Страховые взносы» Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ). Согласно Закону № 243-ФЗ, с 1 января 2017 года на налоговые органы возлагаются следующие функции: 1) контроль за полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов; 2) прием от плательщиков страховых взносов расчетов по страховым взносам, начиная с представления расчета за I квартал 2017 года; 3) взыскание недоимки по страховым взносам и задолженности по пеням и штрафам, в том числе возникшей до 1 января 2017 года.¹¹

В процессе передачи функций администрирования, остался нерешённым ряд вопросов, как теоретических, так и практических. Теоретические вопросы касаются сущности страховых взносов. В настоящее время в юридической доктрине продолжаются дискуссии о том, к каким видам платежей следует отнести страховые взносы: фискальным или страховым. Существует мнение, что страховые взносы имеют двойственную природу, и именно поэтому они определены в НК РФ как отдельный вид платежа.

Одним из наиболее масштабных вопросов в переходный период является передача органами внебюджетных фондов сведений в ФНС России о суммах задолженности по страховым взносам. Передача некорректных данных от фондов ФНС России привела к ошибкам и в итоге компании получили неправомерные требования об уплате страховых взносов за 2016 год. Управление по работе с задолженностью и банкротством ФНС России разъяснило, что до конца 2017 года ситуация с неправомерными требованиями об уплате страховых взносов будет исчерпана.¹²

Отметим, что законодательное регулирование страховых взносов продолжается, устраняются неясности, мешающие грамотному применению нового порядка администрирования. Так, в ноябре 2017 года в Государственную Думу Российской Федерации был внесён законопроект «О внесении изменений в статью 79 НК РФ и статью 4 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ в связи с передачей налоговым органам полномочий по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование». В пояснительной записке к данному законопроекту указывается, что вопрос возврата излишне взысканной суммы страховых взносов за периоды, истекшие до 1 января 2017 года, возникшей в результате применения налоговыми органами мер принудительного взыскания в соответствии со статьями 46 – 48 НК РФ, законодательно не урегулирован. В связи с этим

¹¹ Информация ФНС России «Об администрировании страховых взносов с 1 января 2017 года»

¹² Информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ. 2 октября 2017 г.

предлагается внести дополнения в статью 79 НК РФ, предусматривающие порядок принятия органами Пенсионного фонда Российской Федерации, Фонда социального страхования Российской Федерации решений о возврате сумм излишне уплаченных (взысканных) сумм страховых взносов, пеней и штрафов за отчетные (расчетные) периоды, истекшие до 1 января 2017 года.¹³ Помимо этого, ведётся активная работа, касающаяся применения пониженного тарифа страхового взноса для отдельных категорий плательщиков, а также в части уплаты страховых взносов на обязательное медицинское страхование отдельных категорий физических лиц.

Подводя итог, необходимо отметить, что передача администрирования страховых взносов органам ФНС России имеет ряд положительных моментов. Вместе с тем, сложности переходного периода создали дополнительные препятствия реализации действующего законодательства. На практике возникли вопросы, касающиеся неверных данных о страховых взносах, неправомерных требований об их уплате, была нарушена отлаженная система сбора страховых платежей, ставшая привычной для плательщиков взносов.

Литература

1. Информация ФНС России «Об администрировании страховых взносов с 1 января 2017 года» // СПС Консультант Плюс.
2. Налоговая политика и практика. 2016. № 10 (166). С. 3-8.
3. Информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ. 2 октября 2017 г.
4. Официальный сайт Государственной Думы РФ: <http://www.duma.gov.ru/>

© Родичев Л. Г., Марина А. О., 2018

УДК 331.453

Д.В. Митрюков

студент 2 курса БашГУ,
г. Уфа, РФ

Научный руководитель: К.В. Апокина

канд. соц. наук, доцент ОЭТ
г. Уфа, РФ

E-mail: k.apokina@bk.ru

ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АУДИТ БЕЗОПАСНОСТИ (ПАБ)

Аннотация

Чтобы избежать травматизм на производстве и аварийные ситуации на предприятиях существует техника безопасности, которую обязаны

¹³ Официальный сайт Государственной Думы РФ.

соблюдать все работники. На практике часто сталкиваются со случаями халатного отношения к требованиям техники безопасности и игнорирование установленных правил и норм. Новый уровень обеспечения охраны труда заключается в обнаружении всевозможных опасных ситуаций и в их устранении. На этих принципах и основывается поведенческий аудит безопасности (ПАБ), который широко применяется во многих организациях. Так же своё применение ПАБ теперь находит и в обществе с ограниченной ответственности «Башкирэнерго». Одним из таких образов ведется работа с трудовыми ресурсами предприятия в целях эффективного его использования. Выявления факторов, которые могут повлиять на эффективную работу. Мы понимаем, что работа с трудовыми ресурсами не менее экономически важна и целесообразна, чем работа с оборудованием, в большинстве случаев сбой оборудования происходит за счёт человеческого фактора. Я уверен, что ПАБ сыграет немаловажную роль как в экономической составляющей предприятия, так и в составляющей безопасности, так или иначе любое структурное направление на предприятии работает на улучшение производства предприятия, на эффективность экономической составляющей предприятия с помощью новшеств и их внедрения в работу с трудовыми ресурсами организации.

Ключевые слова

ПАБ, охрана труда, устранение нарушений, техника безопасности.

Подавляющее большинство случаев аварийности и производственных травм вызваны опасными действиями работников. В остальных случаях-это опасные условия. По данным Ростехнадзора причины аварий на объектах по вине людей-до 80 и более процентов. В связи с этим проведение поведенческого аудита на предприятиях является залогом безопасного функционирования всего предприятия. Благодаря аудиту соблюдаются правила техники безопасности на рабочих местах и снижается число несчастных случаев на производстве.

Результатом проведения ПАБ является:

- регулирование небезопасного поведения;
- поддержка безопасного поведения и тех усилий, которые работник предпринял, чтобы выполнить требования безопасности;
- выявление причин нарушений правил безопасности (ПБ);
- оценка эффективности деятельности по промышленной безопасности и охране труда;
- выявление слабых сторон системы управления охраны труда, промышленной и пожарной безопасности на разных уровнях (регламентирующих документов, организационном и квалификационном уровнях);
- разработка мер по устранению нарушений;

- понимание важности вопросов безопасности.

Проведение аудита должно проводиться по следующей методике:

В случае, если работник совершает опасное действие:

1. Необходимо первое время понаблюдать за сотрудником, а потом начать беседу;
2. Объяснить, как должен себя вести сотрудник в соответствии с требованиями правил техники безопасности;
3. Обсудить ошибку работника, акцентируясь на последствиях опасного действия, а не на самом действии. Попросить работника прокомментировать свои действия;
4. Спросить работника, как данную работу можно выполнить более безопасно;
5. Заручитесь согласием работать безопасно в будущем;
6. Обсудите другие вопросы безопасности (обучение, другие участки, где можно получить травму);
7. Поблагодарите работника.

Если работник работает безопасно:

1. Наблюдайте некоторое время – затем начните беседу;
2. Прокомментируйте безопасное поведение. Отметьте те усилия, которые работник предпринял в соответствии с требованиями безопасности;
3. Обсудите другие вопросы безопасности (обучение, другие участки, где можно получить травму);
4. Поблагодарите работника.

Во время запланированного аудита необходимо концентрироваться только на вопросах промышленной безопасности и охраны труда, не отвлекаясь на другие темы. Необходимо заранее подготовиться, разобрать все опасные факторы и меры их защиты на участке, где будет проводиться беседа. Аудитору необходимо самому соблюдать все меры безопасности, в том числе и требования по средствам индивидуальной защиты, которые требуется применять на участке.

Проверять обстановку отдельных небольших участках, не пытаться охватить сразу весь объект. Это лучше делать постепенно, методом регулярных аудитов отдельных участков, рабочих мест. Недопустимо проходить мимо нарушений, не принимая немедленных исправительных мер.

Для поддержания эффективной программы ПАБ, аудитор (или группа аудиторов) должны заполнить бланк наблюдения установленного образца. Заполненные бланки должны использоваться при анализе результатов аудитов и разработки планов корректирующих мер.

Иницируйте корректирующие действия для устранения выявленных недостатков и предотвращения повторения нарушений и опасных действий.

Отсутствие каких-либо действий со стороны руководства по устранению выявленных нарушений породит формализм в поведенческих аудитах безопасности и недоверие рабочих к руководству. Декларируемая приверженность руководства должна подкрепляться конкретными действиями. Также нужно анализировать данные аудита и выявлять существующие и назревающие проблемы.

Правильное и должное проведение поведенческих аудитов позволяет добиться следующих результатов:

- поддержки стандартов в области охраны труда, пожарной безопасности и охраны окружающей среды путем всеобщего соблюдения действующих правил и процедур, выявление отклонений;
- эффективности и продуктивности обучения;
- обнаружение и устранение отклонений от действующих государственных нормативных требований по охране труда и промышленной безопасности в области охраны труда, пожарной безопасности и охраны окружающей среды;
- повышения осознанного и обдуманного отношения работников к вопросам охраны труда и промышленной безопасности.

Необходимо принять к сведению сотруднику проводящему поведенческий аудит, что проводить его нужно во время выделения исключительно для его проведения, перед этим подготовится заранее решить участок рассматриваемой проблемы, проверить обстановку на одном или нескольких небольших участках, методом регулярных аудитов рассматривая отдельные участки результат работы будет эффективнее. Не исключать из работы беседу с сотрудником ни в коем случае, фиксировать наблюдения по полученным сведениям. Инициировать действия в целях устранения недостатков. Анализировать данные аудита и принимать корректирующие меры. Составление отчёта по ПАБ по итогам проведения, при этом надо понимать, что целью является выявление недостатков, а не наказание работников. Руководители подразделений и мастера организации осуществляют аудит в своих подразделениях. ПАБ может проводиться индивидуальный или групповой с инженером по охране труда. ПАБ должен проводиться в течении всей недели в рабочие часы и охватывать все рабочие смены.

Проработка несчастных случаев на предприятии должна привести к уменьшению опасности человеческого фактора на производстве минимизировать простои оборудования в данном случае электротехнического оборудования – электроустановки. Этим самым мы достигнем эффективное использование трудовых ресурсов. Безопасность и экономическая составляющая в совокупности в данном направлении после ПАБ должна оставить положительный опечаток на организацию. ООО

«Башкирэнерго» является дочерней организацией, поэтому её успехи должны положительно повлиять и на управляющую ею компанию.

В данной статье пересекаются два понятия, таких как безопасность и экономика, регулярный аудит по эффективной и безопасной работе сплачивает эти два понятия и идёт к достижению одной цели. Эффективное использование данной методики даст минимум несчастных случаев, минимум ненормальной работы электротехнического оборудования и электроустановок и прирост экономической составляющей предприятия.

Список использованной литературы:

1. Организация и нормирование труда: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Адамчука / ВФЭИ. – М.: Финстатинформ, 2006.
2. Организация охраны труда. Практические рекомендации / Сост. В.В. Хлопков, А.А. Мыслев. Центр охраны труда, РАН. – Черноголовка, 2007.
3. Тимофеев А.В., Полякова Е.Ю. Совершенствование управления условиями и охраной труда в промышленных компаниях // Менеджмент в России и за рубежом № 2, 2007. С.31
4. Правила работы с персоналом в организациях электроэнергетики Российской Федерации, зарегистрированных в Минюсте России 16.03.2000 года № 2150

© Д.В. Митрюков, 2018

УДК 330

Моисеев А.В.

курсант ВИ(ИТ) ВА МТО имени А.В. Хрулева
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
E-mail: moiseev0912@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗРЕШЕНИЯ НЕКОТОРЫХ КОНФЛИКТОВ

Аннотация

В статье рассматривается проблема влияния конфликтов на человека и его социальное окружение, последствия и технология их разрешения.

Ключевые слова

Психология, человек, социум, конфликт, разрешение.

Значительную часть нашей жизни занимает общение с другими людьми. А частью этого общения являются конфликтные ситуации. Для многих людей это вызывает огромный стресс, кучу потраченных нервов и другие подобные проблемы. Нельзя говорить, что есть люди, которые научились не конфликтовать, это просто невозможно, но снижать их

количество до минимума просто необходимо, иначе жизнь очень сильно усложняется. Есть некоторые правила, следование которым поможет избежать конфликтов.

Большинство конфликтов начинается из-за неумения людей держать свои эмоции под контролем. Всегда нужна рассуждать трезво, ни за что нельзя отвлекаться на эмоции и эго. На эмоциях можно таких слов наговорить, что товарищ их будет помнить до конца своей жизни, но ведь «слово не воробей...». Ваши эмоции начинают управлять вами, очередную фразу собеседника вы трактуете, как личное оскорбление, начинаете возвышать себя над ним, это не приведет вас никуда. Не зря многие восточные культуры учат в первую очередь контролировать свои мысли и эмоции, стоит у них поучиться.

Если очень долго держать камень в вытянутой руке, то со временем вы очень устанете и в итоге выпустите его из рук. Пользы от этой работы не будет никакой, только усталость. Так и в жизни. Если вы очень долго думаете о какой-то ситуации, не имея достаточной информации, то можете много чего надумать, но от этого вы только устанете, а потом это еще и приведет к конфликту. Например, ваш знакомый опаздывает, и вы ему не можете дозвониться, вы перебрали тысячу причин, от простой забывчивости до ужасного неуважения к вам. Когда приходит ваш знакомый, вы начинаете орать на него, не обращаете внимание на его потрепанный вид, а водитель его такси попал в аварию, она была несерьезной, но это заставило его резко изменить свои планы передвижения, в следствие чего он опоздал. Когда он, наконец, сможет вставить слово в вашу реплику и сказать об аварии, вы уже много лишнего можете наговорить ему. После этого вы будете испытывать огромный стыд, а ваш знакомый обиду за ваши поспешные слова. Поэтому не надо себе накручивать никогда.

Другие люди тоже могут переживать проблемы. Если вы видите, что ваш знакомый не в духе, то не стоит к нему без причины стоящей. В такой ситуации лучше подождать, пока человек успокоится, решит свои проблемы, только потом пытаться завести разговор.

Одна большая ошибка, которую допускают многие люди, знакомые давно, они начинают вспоминать прошлые обиды. Лучше договорить о какой-то ситуации до конца, выяснить всё полностью, только потом отпускать её. Иначе она будет мешать вам общаться с человеком долгое время, пока вы наконец не исчерпаете её всю. Также не стоит накапливать нерешенные проблемы. Возможно разговор стоит отложить, но не надо его откладывать в дальнюю полку на чердаке. Иначе проблемы будут копиться снежным и комом и однажды дадут о себе знать, что выльется в очень большой конфликт.

Важно следить за тоном, с которым вы говорите ту или иную фразу. Вы можете допустить секундную слабость, позволив себе сказать какую-

то фразу пренебрежительным тоном, а запомнится это надолго. Здесь то же самое, что с эмоциями, но это более сложная деталь, на которую мы часто не обращаем внимание, а вот другие обращают. Поэтому всегда старайтесь следить за тем, с какой интонацией вы произносите каждую вашу фразу. Старайтесь смотреть на свои действия с другой стороны, это упражнение очень сильно помогает.

Никогда нельзя опускаться до оскорблений, это то, что нельзя допускать даже в самых тяжелых спорах. Пусть другие люди позволяют себе опуститься до этого, но вы не должны, они запоминаются лучше всего, особенно оскорбления, которые человек не может изменить. Это может привести не только к конфликтам, но и депрессиям у вашего собеседника.

Таким образом, вы должны всегда себя держать под контролем, следить за своими эмоциями и интонациями своих фраз, не копить обид и недоговоренных споров, а если проблему не получается решить, отложите её на другое время, но недолго, также не забывайте, что у других людей тоже бывают проблемы, не тревожьте их в сложные периоды их жизни.

Список использованной литературы:

1. Корнилова А.А., Пашкин С.Б., Радюкин Е.Е. Сборник дидактических и справочных материалов по дисциплинам психолого-педагогического цикла / ВИ(ИТ) ВА МТО. - Санкт-Петербург, 2017. – 82 с.

2. Пашкин С.Б., Мозеров С.А., Мозерова Е.С. Содержание и балльно-рейтинговая система оценки компетенций студентов в области психологической коррекции и реабилитации // Влияние науки на инновационное развитие: сборник статей Международной научно-практической конференции (25 августа 2016 г., г. Пермь). / В 2 ч. Ч.2. – Уфа: Аэтерна, 2016. – С. 144-148.

3. Семикин В.В., Пашкин С.Б., Неговская С.Г. Балльно-рейтинговая система оценки изучения студентами психологии и профилактики аддиктивного поведения // Практическая педагогика и психология: методы и технологии: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 июня 2016 г., г. Казань). В 2 ч. Ч. 2. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 44-50.

4. Семикин В.В., Пашкин С.Б. Формирование индивидуального стиля деятельности в военном вузе – основа развития психолого-педагогической культуры будущего профессионала // Военный инженер. – 2016. - №1. – С. 41-45.

© А. Моисеев, 2018

УДК339.923

Молоканов И. М.,

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Россия

Ivan-molokanov@yanex.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ

Аннотация

В статье рассмотрена роль знаний и опыта в рамках деятельности стратегических союзов. Сделан вывод о том, что желание и возможность компаний обучаться является важным элементом формирования стратегического альянса.

Ключевые слова:

Стратегические альянсы, международный бизнес, межфирменное сотрудничество, международные экономические отношения, мировая экономика.

Одним из основных мотивов вступления фирм в стратегические альянсы является возможность приобретения новых знаний и навыков, перенять опыт партнёра. В современном информационном обществе знания стали основным источником конкурентного преимущества, что стимулирует фирмы к их накоплению, приобретению и созданию. Степень обучаемости персонала и фирмы в целом является одним из основных факторов конкурентоспособности.

В своих работах Э. Чанг выделяет три уровня обучения в рамках стратегических альянсов, которые расположены по возрастанию их сложности [1, С.214]:

- первый уровень обучения – постепенные улучшения существующих организационных принципов и ценностей;
- второй уровень обучения – коррекция устоявшихся ценностей и принципов;
- высший уровень – изменение принципов самого обучения.

Из приведенных выше уровней обучения самым простым и наиболее распространенным является первый, предполагающий изменения, которые легко могут быть использованы как менеджментом компании, так и ее работниками.

Из-за постоянно меняющейся структуры стратегических альянсов следует обратиться к динамическому подходу, который позволяет лучше исследовать данные межфирменные отношения и выделить три типа обучения. Первый характеризуется использованием знаний, которые были

получены от компаньона. Плюсом является тот факт, что имеющаяся информация останется в распоряжении фирмы даже в случае расторжения договора о межфирменном сотрудничестве. Несмотря на это, данному виду обучения свойственно ограничение – фирма должна обладать желанием обучаться. Следовательно, успех в рамках данного вида обучения зависит в большей степени от качеств партнера, нежели информации.

Можно выделить несколько факторов, влияющих на способность компании обучаться. Во-первых, обладание достаточными человеческими и финансовыми ресурсами, так как невозможно провести полноценное обучение в условиях недостатка средств или рабочего персонала. Во-вторых, наличие у работников и менеджмента мотивации для активного участия в совместных исследованиях и разработках.

Вторым типом обучения является обмен опытом между фирмами-партнерами в рамках новых методов производства, сбыта и продвижения товаров. Для данного вида обучения характерно взаимное желание партнеров улучшить внутренние процессы для максимально эффективной деятельности фирм в отдельности и альянса в целом.

Третьим видом обучения выступает приобретение знаний при ведении совместной деятельности в рамках стратегического альянса. Управление альянсом будет способствовать не только появлению новых компетенций, но и повышать качество знаний, полученных ранее.

Обучение при ведении деятельности в рамках стратегического альянса подразумевает как обмен уже существующим у партнеров опытом, так и создание нового знания или методов применения накопленных, вероятность чего будет зависеть от объема опыта, с которым партнеры вступают в альянс, и насколько доверительны отношения между ними. Чем опытнее компаньоны и чем выше уровень доверия между ними, тем более вероятно создание новых знаний и методов их внедрения.

С течением времени участники межфирменного соглашения начинают лучше понимать процессы как внутри каждой фирмы в отдельности, так и в рамках всего альянса, что способствует осознанию необходимости корректировки или трансформации тех или иных процессов для повышения эффективности кооперации. Желание и возможность компаний обучаться является важным элементом формирования стратегического альянса.

Список литературы

1. Tsang E. A. Preliminary Typology of Learning in International Strategic Alliances // Journal of World Business. 1999. Vol. 34. №3. – 214 С
2. Janczak S. Knowledge and Learning in Strategic Alliances: How to Learn with Cooperation // Problems and Perspectives in Management. 2008. Vol. 6. №1. – С 141

©Молоканов И. М.

УДК 330

В.А. Горбачев

старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

С. Д. Мурасов

студент 3 курса бакалавриата

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института

экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

В статье рассматривается служба внутреннего контроля в коммерческих организациях. Раскрыты основные этапы внедрения внутреннего контроля и принципы эффективного функционирования.

Ключевые слова

внутренний контроль, система внутреннего контроля, этапы внедрения системы внутреннего контроля, принципы эффективного функционирования внутреннего контроля.

Постановка проблемы. В современных условиях постоянно растущей конкуренции значительно проявляются проблемы увеличения эффективности контроля предприятий. Основным подтверждением данного факта является вступающий в силу с 1 января 2013 г. Федеральный закон от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Статья 19 закона прямо указывает, что экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [3].

В соответствии с глоссарием терминов стандартов аудиторской деятельности внутренний контроль представляет собой «процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций, а также соответствия деятельности действующим нормативным правовым актам» [1].

Служба внутреннего контроля в коммерческих организациях является неотъемлемой частью их систем управления, обеспечивающих руководителей достоверной информацией об эффективности использования активов, выполнении функциональных задач структурными

подразделениями, данными о наличии резервов снижения себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг), путей их реализации и т.д.

Анализ публикаций по теме. Вопросы формирования внутреннего контроля, ее целей, задач, функций, механизмов рассматривались в работах ведущих отечественных экономистов и аудиторов: Белова Н. Г., Беловой Н. Г., Бурцева В. В., Карзаевой Н. Н., Колесниковой Е., Кундиус В., Мельника М. В., Парамоновой Л., Пугачева В. В.

Проведенный анализ экономической литературы свидетельствует о полном раскрытии принципов эффективного функционирования внутреннего контроля и этапов внедрения внутреннего контроля в коммерческих организациях.

Цель статьи раскрытие основных этапов внедрения внутреннего контроля в коммерческих организациях и описание принципов эффективного функционирования.

Результаты. Внутренний контроль — это совокупность процедур, используемых заинтересованными в успешной работе менеджерами организации для упорядоченного ведения финансово-хозяйственной деятельности. Практика работы службы внутреннего контроля в коммерческих организациях позволяет рассматривать ее как систему контроля, организованную в интересах собственников и руководителей коммерческой организации и регламентируемую ее внутренними документами[2]. Можно выделить три формы внутреннего контроля, применяемые по отдельности или в сочетании:

1. Служба внутреннего аудита;
2. Структурно-функциональная форма внутреннего контроля;
3. Контрольно-ревизионная служба.

Процесс создания внутреннего контроля можно подразделить на следующие основные этапы:

1. Критический анализ и сопоставление намеченных ранее программных целей функционирования организации с фактически достигнутыми результатами.

2. Разработка и документальное закрепление новой, соответствующей изменившимся условиям хозяйствования, программы развития организации, а также комплекса плановых мероприятий, способного обеспечить ее выполнение.

3. Анализ эффективности существующей структуры управления организацией и ее корректировка.

4. Разработка формальных типовых процедур (типовых методик) контроля конкретных финансовых и хозяйственных операций, активов и обязательств организации позволяет регламентировать ее взаимоотношения со специалистами структурных подразделений по поводу проведения контрольных мероприятий. [6].

5. Определение и отражение в программных документах возможных путей совершенствовании системы внутреннего контроля с учетом дальнейшего развития организации. [5, С.59].

6. Организация внутреннего контроля, а также разработка и утверждение положения о нем [6].

Целесообразно использовать следующие основные принципы, обуславливающие достаточно высокую эффективность работы системы внутреннего функционирования:

1. Принцип ответственности состоит в том, что каждый субъект внутреннего контроля, работающий в организации должен нести экономическую, административную и дисциплинарную ответственность.

2. Принцип сбалансированности означает, что субъекту внутреннего контроля нельзя поручать выполнение контрольных функций, не обеспеченных соответствующими организационными и техническими средствами для их исполнения.

3. Принцип своевременного сообщения о выявленных отклонениях предполагает, что информация о них должна быть доведена СВК до лиц, принимающих решения по данным отклонениям, в соответствующем объеме в нужное время[5].

4. Принцип интеграции состоит в том, что СВК является частью системы управления коммерческой организацией и должна выполнять функции корреляции деятельности ее структурных подразделений.

5. Принцип соответствия СВК и формирующей ее коммерческой организации означает, что степень сложности СВК должна отвечать особенностям ее бизнеса и структуры управления.

6. Принцип постоянства определяет, что СВК должна функционировать постоянно[5].

7. Принцип комплексности состоит в том, что весь комплекс объектов контроля в коммерческой организации должен быть охвачен СВК.

Выводы. Рассмотренные в статье этапы внедрения внутреннего контроля позволят руководителю иметь четкое представление о последовательности действий направленных на внедрение СВК. Организация внутреннего контроля включает в себя шесть этапов и требует значительных усилий руководства в силу того, что работа по внедрению подобной системы трудоемка, но, вместе с тем, и действенна. Кроме того, для более продуктивной деятельности предприятия необходимо эффективное использование всех семи принципов функционирования внутреннего контроля.

Список использованной литературы:

1. Глоссарий терминов стандартов аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Глоссарий от 29.05.2008 протокол № 66// Консультант плюс/ АО «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Зарипова Д. И. Методика внедрения эффективной системы внутреннего контроля на предприятии // [Электронный ресурс]// Молодой ученый. — 2015. — №3. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>

3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ// Консультант плюс/ АО «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Оценка рисков и внутренний контроль [Электронный ресурс]: МСА 400// Консультант плюс/ АО «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Соколов Б.Н. Система внутреннего контроля (организация, методика и практика)/ Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. - 442 с.

6. Чистяков Ю.Е. Организация системы внутреннего контроля в корпорациях [Электронный ресурс]// БизнесИнформ.– 2010. – №7. – Режим доступа: www/business-inform.net.

© В. А. Горбачев, С.Д. Мурасов, 2018

УДК 336

Муратгазиев И.З.

студент 2 курс, факультет «Экономика»

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Республика Крым, Россия

E - mail: ilyas.meww@yandex.ru

БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКИХ КАРТ

Аннотация.

В данной статье мы рассмотрим проблемы, связанные с безопасностью банковских карт, обозначим технологии и способы, благодаря которым достигается та или иная безопасность. Проанализируем на обеспечиваемую безопасность современные карты Сбербанка. В заключение будут изложены вывод и перспективы дальнейшего развития банковских карт.

Ключевые слова

безопасность карт, банковская карта, технологии защиты, шифрование

Пластиковые карты банков стали неотъемлемой частью жизни населения России и многих других стран. Люди получают заработные платы, пенсии и другие выплаты. Расплачиваются с помощью них в магазинах и других учреждениях. Многие полагают, что если деньги находятся на карте, то они в полной безопасности, однако, ошибочно так

думать. Количество краж с каждым днем растет, поэтому банки стремятся внедрять различные технологии для обеспечения безопасности. Так в какой степени надежна защита и что делают банковские учреждения, чтобы ее максимизировать?

1. Магнитная полоса

Магнитная полоса — это черная полоска, расположенная на обратной стороне банковской карты. Однако, магнитная полоса не представляет собой способ защиты, так как содержит в себе данные о владельце карты, но вряд ли способна защитить карту. Мошенничество — динамичный процесс, требующий постоянного анализа и оперативного принятия ответных мер со стороны банковского сообщества. Однако к настоящему времени средства, которыми располагают банки для защиты своей эмиссии карт с магнитной полосой, оказались исчерпаны [1, с. 20].

2. Применение микропроцессоров в защите пластиковых карт

Смарт-карты пришли на помощь утратившей свои некоторые силы в неравной борьбе с мошенниками магнитной полосе. Электронный чип, встроенный в пластик, хранит в себе сложнейший алгоритм защиты. Чип — это миниатюрный компьютер, на который можно записать различные приложения, например, бонусную программу или электронный кошелек. Микропроцессор не подвергается износу и размагничиванию. Его можно рассматривать как способ защиты, так как она содержит не только информацию, но и при совершении сделки генерирует специальный защитный код, которые не повторяется никогда.

3. Пин-код

Банки часто рекомендуют не использовать легкие пароли, и тем более не писать их на карте. Однако запомнить код из 4 цифр также легко, как и из 8. Поэтому не стоит тешить себя мифами. Казалось бы, что это надежная защита, но очень часто сам держатель карты своими действиями компрометирует ПИН-код, выданный к его карте. Проблема заключается в том, что владельцы карт не могут или не хотят запоминать ПИН-код и записывают его на самой карте, в записной книжке, мобильном телефоне или носят конверт с ПИН-кодом в кошельке [1, с. 18].

4. Технология 3D Secure

3D-Secure — это особый протокол защиты, который используется для авторизации держателя карты во время совершения платежной операции посредством сети Интернет. Такая технология помогает обезопасить самого продавца и банк от мошеннических операций. Суть защиты заключается в получении дополнительного пароля, который, как и ПИН-код, никому кроме владельца карточки не будет известен. Некоторые банки применяют одноразовые пароли, отправляемые по SMS, а другие предоставляют постоянный пароль. Код нужно ввести при оплате, если этого не сделать, то списание средств не произойдет.

5. Пластиковые карты с фотографией владельца

Некоторые банки в дополнение к популярным способам защиты печатают на обратной стороне пластиковой карты фотографию ее владельца. Такой подход дополнительно защищает от несанкционированного использования карты в офлайн-магазинах, позволяет не прибегать к проверке паспорта и даже превращает карту в дополнительное удостоверение личности [2, с. 61].

С развитием общества, развиваются и технологии, а значит появляются новые способы как защиты так и кражи средств. Банки стремятся обеспечить

Список использованной литературы:

1. «Безопасность карточного бизнеса : бизнес-энциклопедия / А. К. Алексанов, И. А. Демчев, А. М. Доронин [и др.]. »: Московская финансово-промышленная академия; ЦИПСИР; Москва; 2012. – 277с.
2. Сергеева Э. В. Банковские карты в системе безналичных расчетов: правовой аспект // Банковское право. 2008. №3.

© И.З. Муратгазиев, 2018

УДК 631.16.658.6

А. А. Мюллерсон

аспирант Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнёва
г. Красноярск, Российская Федерация

А. Н. Дулесов

к.э.н., доцент

Экономический факультет
Хакасский технический институт – филиал
Сибирского федерального университета
г. Абакан, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЮ С УЧЁТОМ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

Современная электроэнергетика во многом определяет социально-экономическое развитие регионов и национальной экономики.

Задачи эффективности развития отрасли электроэнергетики затрагивают интересы предприятий, населения, управляющих структур. Поэтому очень важно иметь универсальный подход к управлению электроэнергетикой, учитывающий не только специфику отрасли, но и ресурсы по перспективному развитию.

Ключевые слова

электроэнергетика, эффективность развития, универсальный подход, перспективное развитие.

Базовой отраслью национальной экономики является электроэнергетика как наиболее важная составляющая часть ГЭК страны. Бесперебойная и надёжная работа отрасли обеспечивает не только благоприятные условия жизнедеятельности населения, но и является неотъемлемым фактором любого производства [1]. Электроэнергетика влияет на все сферы жизни общества, окружающую среду и даже на политику. Учитывая такую значимость отрасли можно утверждать, что процессы функционирования электроэнергетики являются первостепенной задачей в развитии регионов и страны в целом [2].

Перед электроэнергетической отраслью в настоящее время стоит множество задач, такие как:

- создание конкурентных рынков в регионе;
- обеспечение технических возможностей в выработке и передаче электроэнергии;
- создание механизма снижения издержек в отрасли;
- создание благоприятных условий в сфере генерации, передачи и распределения электроэнергии;
- развитие инфраструктуры электроэнергетики;
- максимальное диспетчирование в отрасли;
- реформирование отрасли.

Стоящие задачи перед электроэнергетикой диктуют потребность в поиске наиболее эффективных методов управления [3]. Чтобы обеспечить конкурентоспособность любого предприятия на электроэнергетическом рынке необходимо разработать стратегию предприятия на базе современных принципов менеджмента и маркетинга.

С переходом энергетической отрасли к рыночным условиям появилась возможность в формировании конкурентных преимуществ, обеспечивающих конкурентоспособность энергетическим предприятиям на рынке. Вопрос этот требует постоянного поиска новых подходов к управлению энергетическими предприятиями.

Для достижения этой цели необходимо выявить конкурентные факторы в электроэнергетике. В основу поисковой модели с целью определения наиболее значимых факторов конкуренции была взята модель "7P" конкуренции маркетинга, которая включает в себя: продукт (электроэнергию), цену, распространение, продвижение, персонал, процесс, подтверждение (рис. 1).



Рис. 1. Структура энергетического рынка генерирующих предприятий с позиции факторов конкурентоспособности

Исследования особенностей отрасли электроэнергетики указывают на социально-значимый характер отрасли и определяют её продукт (электроэнергию) как жизненно необходимый [4]. Следовательно, при оценке перспектив развития отрасли электроэнергетики необходимо учитывать степень значимости отрасли для региона, государства и для населения [5].

Чтобы определить ключевые факторы успеха отрасли электроэнергетики необходимо выполнить маркетинговый анализ с учётом модели "7P" и затем разработать стратегию управления (рис. 2).

Предложенная схема управления отраслью электроэнергетики имеет универсальный характер, но необходимо помнить о том, что предприятия электроэнергетики имеют разный уровень технических и экономических возможностей, тем не менее всех их объединяют следующие положения:

- эффективность электроэнергетических предприятий определяется спецификой электроэнергетического оборудования и характеристикой первичных источников энергии;
- электроэнергетика зависима от влияния природных факторов;
- электроэнергетика негативно воздействует на окружающую среду (до 50 % вредных выбросов в атмосферу).

Таким образом, чтобы эффективно управлять электроэнергетической отраслью необходимо тщательно анализировать факторы воздействия и с учётом факторов формировать концепцию конкурентоспособности отрасли, что и является стратегической задачей, стоящей перед электроэнергетическими предприятиями.

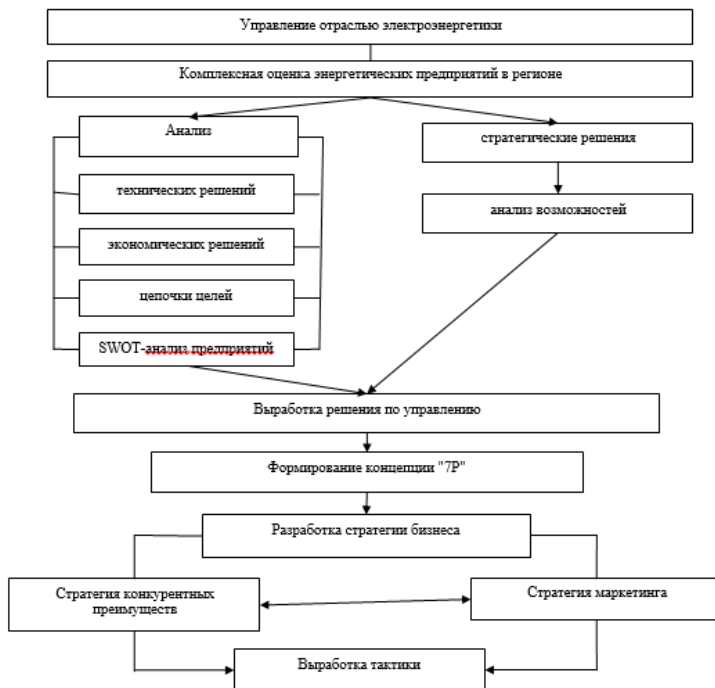


Рис. 2. Схема управления электроэнергетической отраслью

Предложенная схема управления рассматривает и оценивает предприятия электроэнергетики с позиции формирования конкурентных преимуществ. В целом обобщённый показатель эффективности электроэнергетики региона будет определяться с помощью выражения:

$$\mathcal{E}_3 = \sum_{j=1}^m \frac{DC_j}{\sum_{i=1}^n P_{ij}} \times K_j \times K_N$$

где DC_j – суммарная величина добавленной стоимости при производстве (передаче) электроэнергии j -ым энергопредприятием; P_{ij} – суммарный объём израсходованных ресурсов i -го вида j -ым энергопредприятием; K_j – коэффициент энергопотребления электроэнергетическим предприятием; K_N – коэффициент неравномерности потребления энергоресурсов; i – вид ресурсов; n – количество ресурсов энергоотрасли.

Для практического применения предложенной формулы оценки эффективности энергоотрасли в регионе достаточно статистических данных. При этом появляется возможность не только оценивать

эффективность электроэнергетики, но и применять полученные данные для корректировки управляющего воздействия.

Список использованной литературы

1. Чмель А.В. Управление предприятиями электроэнергетики России // Вестник экономической интеграции, 2012, № 1. – С. 34-37.

2. Косматов Э. М. Теория и методы управления технико-экономическими показателями энергетических систем и энергетического оборудования: автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра экон. наук специальность 08.00.05 "Экономика и упр. нар. хоз-вом" /Косматов Эдуард Михайлович; [С.-Петерб. гос. политехн. ун-т]. – СПб., 2005. – 37 с.

3. Романова С.И., Филимонов А.М. К вопросу о снижении издержек естественных монополий//Энергорынок. – №4, 2006.– С.23-27.

4. Чернов С.С. Методические подходы к выявлению ключевых факторов успеха генерирующего предприятия на электроэнергетическом рынке / Сб. докл. Второй Всерос. науч.-техн. конф. "Энергосистема: управление, качество, безопасность".– Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2004.– С. 89-92.

5. Михайлов, С.А. Топливо-энергетический баланс как инструмент стратегического управления энергетической безопасностью региона [Текст] / С.А. Михайлов //Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие: сб. стат. XI Межд. науч. конф. – Пенза: АНОО "Приволжский Дом знаний", 2009. – С. 22 – 26.

©Мюллерсон А. А., Дулесов А. Н., 2018

УДК 336.2

С.А. Назарова

студентка 3 курса ФЭИ СВФУ,

г. Якутск, РФ

E-mail: nazarova9731@gmail.com

Научный руководитель: Е. Е. Ноева

ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы»

ФЭИ СВФУ

г. Якутск, РФ

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация

В данной статье рассматривается роль единого сельскохозяйственного налога в российской экономике. Цель данной работы заключается в оценке эффективности единого сельскохозяйственного налога. Для достижения

данной цели анализируются основные показатели сельскохозяйственного производства, а также динамика налоговых поступлений в бюджет государства. В результате был предложен ряд мероприятий для дальнейшего развития данного налогового режима.

Ключевые слова

Единый сельскохозяйственный налог, сельское хозяйство, сельскохозяйственное производство, налоговая система, специальные налоговые режимы.

В настоящее время сельское хозяйство – это один из немногих наиболее активно развивающихся секторов российской экономики. Однако сельское хозяйство одновременно является достаточно непредсказуемым, поскольку результаты во многом обусловлены не только организацией работы производителей сельскохозяйственной продукции, но и погодными условиями [1]. Поэтому данный сектор экономики испытывает потребность в поддержке государства, которая может быть реализована с помощью пересмотра налоговой политики в отношении сельского хозяйства. В этом заключается актуальность выбранной темы.

Сельское хозяйство России – это совокупность отраслей растениеводства и животноводства, которые, как правило, специализируются на производстве сырья для перерабатывающей и пищевой промышленности.

Как известно сельское хозяйство занимает ведущее место в экономике нашего государства, поскольку оказывает непосредственное влияние на внутренний валовой продукт страны.

Далее рассмотрим стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции в России и ее долю в ВВП (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели [2]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Продукция сельского хозяйства, млрд. руб.	3339,2	3687,1	4319,1	5164,9	5505,7
Доля сельского хозяйства в ВВП, %	4,9	5,0	5,5	6,2	6,4

Согласно данным таблицы, наблюдается увеличение произведенной сельскохозяйственной продукции. Если в 2012 году данный показатель составлял 3 339,2 млрд. руб., то уже в 2015 г. стоимость продукции увеличилась на 64, 9% и составила 5 505, 7 млрд. руб. Вместе с тем увеличивается доля сельского хозяйства в ВВП: в течение анализируемого периода она увеличилась на 1,5%.

На всем протяжении периода становления налоговой политики, государство, учитывая особенности производства сельскохозяйственной

продукции, пыталось создать специальный механизм налогообложения. В результате было принято решение о переводе их на единый сельскохозяйственный налог, воплотившееся в главе 26.1 НК РФ, принятой Федеральным законом от 29 декабря 2001 г. N 187-ФЗ, но из-за сложности применения ЕСХН ввели только несколько регионов.

Причинами такого результата являлись определенные недочеты:

- исчисление налога от кадастровой стоимости 1 га сельскохозяйственных угодий;
- данный налог могли применять только те производители, которые занимались растениеводством;
- ежеквартальная уплата налога, то есть из-за фактора сезонности у большинства налогоплательщиков в первом полугодии отсутствовали средства на уплату данного налога.

Решением данной проблемы стало изменение действующего налогообложения в отношении к сельскохозяйственным товаропроизводителям:

- правом перехода на данный режим налогообложения стали иметь производители, осуществляющую свою деятельность в отраслях растениеводства, сельского и лесного хозяйства, животноводства; [3]
- единая налоговая ставка в размере 6%;
- основанием для исчисления налога стала налоговая декларация, которая оплачивается один раз в полгода;
- освобождение для организаций от уплаты налога на прибыль, налога на имущество и НДС; НДФЛ, НДС и налог на имущество физических лиц для – индивидуальных предпринимателей.

Ряд изменений в данном режиме налогообложения решил ряд проблем, однако, в сложившихся условиях санкций, развитие данного сектора экономики становится наиболее актуальным, поскольку сейчас необходимо обеспечить импортозамещение и продовольственную безопасность страны в целом.

Далее для того, чтобы оценить эффективность единого социального налога, проанализируем количество налогоплательщиков и сумму начисленного налога (см. табл.2, табл.3)

Таблица 2. Количество плательщиков единого социального налога, ед.[3]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Количество налогоплательщиков	121 644	98 762	94 014	98 310	99 716
Из них:					
-организации	26 394	24 286	23 586	23 381	22 787
-индивидуальные предприниматели	95 250	74 476	70 428	74 929	76 929

Однако, несмотря на ряд проводимых изменений в системе налогообложения, количество организаций и индивидуальных предпринимателей, использующих данный режим, сокращается. Сокращение с 2012 г. составило 21,9 тыс.ед. или 18,0%. При этом наблюдается незначительный рост ИП с 2014 года и в 2016г. составило 76,9 тыс.ед., а число организаций, наоборот, в 2016г. сократилось.

Таблица 3. Сумма исчисленного единого сельскохозяйственного налога, тыс. руб.[3]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Сумма исчисленного налога	3 673 847	4 024 548	5 453 025	9 856 628	11 367 466
Из них: -организации	2 691 967	2 979 072	4 086 743	7 183 648	8 482 653
-индивидуальные предприниматели	981 880	1 045 476	1 366 282	2 402 980	2 884 813

Несмотря на сокращение количества плательщиков данного налога, наблюдается достаточно большое увеличение поступлений ЕСХН. Более наглядно рассмотрим эту тенденцию на рисунке 1.

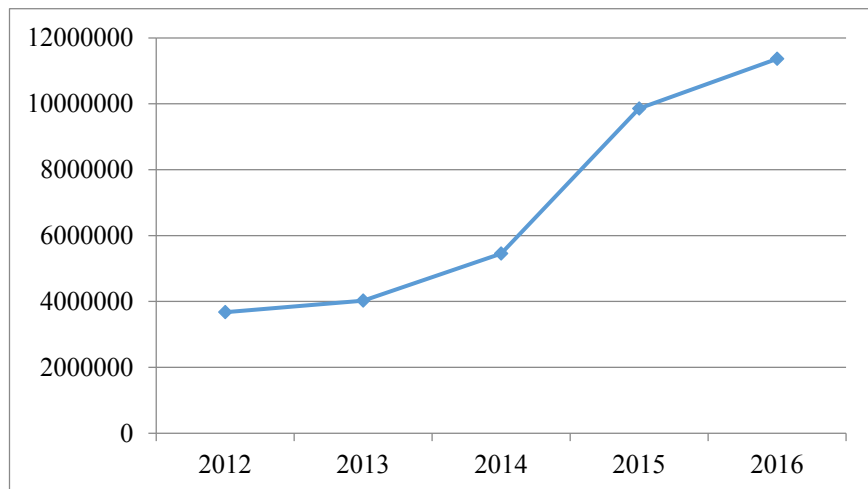


Рис. 1. Динамика суммы исчисленного налога за период 2012-2016гг., тыс. руб.

Исходя из вышеприведенных данных, можно сделать вывод, что, несмотря на снижение количества налогоплательщиков, наблюдается положительная динамика, обусловленная улучшением показателей

деятельности ныне действующих налогоплательщиков, которая выразилась в увеличении поступлений единого сельскохозяйственного налога.

Однако, среди плательщиков, использующих специальные налоговые режимы, наименьшая доля приходится на налогоплательщиков ЕСХН; это говорит об очень слабом значении единого сельскохозяйственного налога в структуре специальных налоговых режимов.

Следовательно, государству необходимо предпринять ряд мер, способствующий развитию ЕСХН:

1. Освобождение от уплаты НДС является как преимуществом, так и минусом, поскольку освобождаясь от НДС, плательщики не могут претендовать на возмещение, поэтому многие товаропроизводители пользуются услугами посредников.

Однако также стоит отметить, что Госдума в третьем чтении приняла законопроект, согласно которому с 2019 года плательщики ЕСХН больше не будут освобождаться от уплаты НДС. Это означает, что с 2019 года плательщики ЕСХН будут делать вычеты и восстанавливать налог на добавленную стоимость на общих основаниях [4].

2. Возможность учесть расходы от потерь, обусловленных климатическими условиями и другими, независящими от плательщика налога, в состав затрат на сельскохозяйственное производство.

Приведенные выше меры могут способствовать развитию единого сельскохозяйственного налога.

Список использованной литературы:

1. Гусманов У.Г., Мухамедьярова А.К. Место и роль сельского хозяйства в современной экономике // Никоновские чтения. 2009. №14. С.17-18

2. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gks.ru> (дата обращения 10.12.2017)

3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения 12.12.2017)

4. Досье на проект федерального закона № 274631-7 “О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации” (в части совершенствования взимания отдельных видов налогов) (внесен 29.09.2017 Правительством РФ) из справ. -правовой системы «Гарант». Источник: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71676212/> (дата обращения 26.12.2017)

© С. А.Назарова, 2018

УДК 338.43

Е.С. Наumenко

студентка 2 курса БГУ,

г. Брянск, РФ

E-mail: zhen.naumenko@mail.ru

Научный руководитель: А.В. Зверев

канд. экон. наук, доцент БГУ,

г. Брянск, РФ

E-mail: zverev28@yandex.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье проводится анализ текущего состояния сельскохозяйственного производства в Брянской области на период 2010 – 2016 гг. На основании полученных данных было установлено, что сельское хозяйство в регионе развивается устойчиво и стабильно. Приведены проблемы, существующие в сельскохозяйственном производстве.

Ключевые слова

сельское хозяйство, динамика, животноводство, аграрное производство, Брянская область.

Брянская область – это один из тех субъектов Российской Федерации, в котором значительную роль играет развитие аграрного производства и реализация произведенной продукции для удовлетворения как внутренних потребностей региона, так в целом общероссийского спроса.

В регионе отмечается достаточно благоприятные условия для развития сельского хозяйства, что обеспечивает Брянской области утверждение на одной из ведущих позиций в производственной аграрной области относительно иных регионов России.

Для области свойственны такие характеристики, как умеренно-континентальный климат с приемлемыми погодными условиями, которые выражаются в не столь жарком лете и не сильно холодной зиме. Богатая по своей структуре и составу плодородная почва встречается не во всех местностях региона, так как преобладающее большинство земли состоит из дерново-подзолистого и серого лесного грунта. [1]

Для производства сельскохозяйственной продукции используются масштабные площади для посева аграрных культур. (см. табл. 1)

По представленным данным можно проанализировать сложившуюся ситуацию по использованию посевных площадей. С каждым годом происходит увеличение участков производства сельскохозяйственной продукции. В 2017 году площадь сельскохозяйственных организаций

возросла на 3,3% по сравнению с 2016 годом, площадь хозяйства всех категорий возросла на 2,6 %.

Таблица 1 – Вся посевная площадь сельского хозяйства в Брянской области в 2016-2017 гг., тыс. гектаров.

	Сельскохозяйственные организации	Малые предприятия	Хозяйства всех категорий	2016 год, Хозяйства всех категорий	2017 в % к 2016 году	
					Сельскохозяйственные организации	Хозяйства всех категорий
Брянская область	674,1	278,4	873,9	851,8	103,3	102,6

По статистике в сельскохозяйственном производстве лидирующую позицию занимает картофелеводство, которое составляет 24 % производства всех сельскохозяйственных угодий. Данное производство охватывает почти половину всех производимых культур региона. В Российской Федерации Брянская область занимает 4 место по производству картофеля. [2]

Таблица 2 – Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур, в процентах от посевных площадей в хозяйствах всех категорий. [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Хозяйства всех категорий							
Зерновые и зернобобовые культуры	80,9	79,0	77,9	75,0	73,1	71,4	74,2
Технические культуры	92,4	85,1	87,1	87,6	85,6	81,2	83,2
Картофель	18,3	20,6	20,3	21,3	22,0	23,1	26,1
Овощи	7,2	10,5	10,7	8,5	6,2	8,4	9,8
Кормовые	84,6	87,0	88,2	88,0	89,2	89,2	87,4

По данным, представленным в таблице, имеется возможность проследить отрицательную тенденцию структуры посевных площадей по некоторым сельскохозяйственным культурам, а именно таким, как зерновые и зернобобовые культуры (уменьшение на 6,7% в 2016 г. по сравнению с 2010 г.) и технические культуры (на 9,2 %). Но при этом в 2016 г. происходит рост структур посевных площадей по сравнению с 2015 г., что всё-таки говорит о стабилизации производства сельскохозяйственных культур.

Зато по таким видам культур, как картофель, овощи и кормовые культуры произошло увеличение посевных площадей (например, картофель – произошло увеличение структуры посевных площадей на 7,7% по сравнению с 2010 г., и на 3% по сравнению с 2015 г.)

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2016 г. индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий составил 104,8%, индекс производства продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий составил 107,8%, что выше целевого показателя на 5,3 п.п., индекс производства пищевых продуктов, включая напитки (в сопоставимых ценах), составил 102,6%, что выше показателя 2015 года на 0,4 п.п., рентабельность сельскохозяйственных организаций находится на уровне 17,3%, что выше целевого показателя (целевой показатель - 13%) на 4,3 п.п. [2]

С каждым годом в Брянской области увеличивается производство продуктов животноводства, предназначенных для сельскохозяйственных нужд. (см. табл. 3)

Таблица 3 – Структура производства продукции животноводства в сельскохозяйственных организациях, в процентах от объема производства в хозяйствах всех категорий. [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сельскохозяйственные организации							
Скот и птица на убой (в убойном весе)	65,8	72,1	78,0	82,4	86,0	90,9	92,1
Молоко	50,4	52,5	52,8	53,7	55,0	59,5	61,6
Яйца	54,1	53,9	53,5	57,0	63,8	63,9	65,4

Исходя из данных, представленных в таблице, происходит увеличение производства продукции животноводства в сельскохозяйственных организациях (например, производство скота и птицы на убой в 2016 г. возросло на 26,3% по сравнению с 2010 годом). Это обосновывается тем, что среди потребителей Брянской области растёт потребность в продукции животноводства, а также при масштабном производстве продукции открывается возможность внутреннего экспорта в иные области Российской Федерации. Индекс производства продукции животноводства в 2016 году составил 101,5%. [2]

В сельском хозяйстве Брянской области существует ряд проблем, которые отражаются на количестве и качестве производства сельскохозяйственных благ:

1) Проблемы социального и демографического характера, которые выражены во внутренней миграции населения из сельских населённых пунктов в город в связи с достаточно низкими финансовыми условиями труда и по иным причинам.

2) Проблемы экономического характера, связанные с зависимостью Брянской области от внешних снабжений некоторыми необходимыми ресурсами, износа основных фондов, невысоким уровнем эффективности работы сельскохозяйственных предприятий.

3) Проблемы информационного и управленческого характера, связанные со слабой степенью участия области в национальном производстве, слабой информационной деятельностью региональных органов власти.

Для обеспечения стабильного и эффективного сельскохозяйственного производства возникает необходимость устранения существующих проблем и недостатков агропромышленной системы, а также развитие потенциала Брянской области по изготовлению новой качественной продукции в крупных объёмах. Правительство заботится о продуктивности использования ресурсов и налаживания производства во всех субъектах Российской Федерации, в т.ч. и в Брянской области. Для этого была создана государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области». [3]

Основными целями данной программы являются увеличение конкурентоспособности продукции региона, эффективное использование ресурсов, увеличение объёмов производства, и, в целом, устойчивое развитие сельскохозяйственной структуры. Данная программа рассчитана с 2017 г. по 2020 г. [3]

В целом – отрасль сельского хозяйства в Брянской области развивается достаточно устойчиво и стабильно. Об этом говорят статистические показатели, которые ежегодно увеличиваются, и в том числе растёт и индекс производства продукции сельского хозяйства, который составляет 106,9% в январе-сентябре 2017 г. по сравнению с январём-сентябрём 2016 г. [4]

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели сельского хозяйства в Брянской области продолжают увеличиваться в будущем и в 2018-2019 будут такими же или выше прогнозируемых, что приведёт к дальнейшему эффективному развитию сельского хозяйства в регионе.

Список использованной литературы:

1. Зубова Т.А. «Основные тенденции и проблемы развития сельского хозяйства Брянской области», 2015 г. – 5 с.

2. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

3. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области» (2017 – 2020 годы)

4. Индекс производства продукции сельского хозяйства - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://bryansk.gks.ru>

© Е.С. Науменко, 2018

УДК 658.1

Е. А. Ненова, А. В. Чабаненко
студенты института экономики и управления
научный руководитель – канд. пед. наук, доцент
Н. С. Ивашина
Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова, Россия
е - mail: nenova96@mail.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ И РИСКА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЙ ПАО «ГАЗПРОМ»

Аннотация

Данная статья посвящена оценке эффективности финансовых вложений на примере акций ПАО «Газпром». Прогноз доходности ценных бумаг проведен на основе статистических методов, с применением построения корреляционно-регрессионного уравнения.

Ключевые слова

Финансовые инвестиции, доходность акций, корреляционно-регрессионный анализ.

В настоящих условиях хозяйствования финансовые инвестиции являются важной формой вложения капитала.

Финансовые инвестиции – это вложение средств в различные финансовые инструменты, среди которых наиболее значимую долю занимает вложение средств в ценные бумаги.

Доля финансовых инвестиций с возрастом предприятия увеличивается, они осуществляются в долгосрочные, приносящие гарантированный и невысокий доход инструменты [1].

ПАО «Газпром» — российская транснациональная энергетическая корпорация.

Общество создано в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 5 ноября 1992 г. № 1333 «О преобразовании Государственного газового концерна «Газпром» в Российское акционерное общество «Газпром» и постановлением Совета Министров — Правительства Российской Федерации от 17 февраля 1993 г. № 138 «Об учреждении Российского акционерного общества «Газпром».

Общество является корпоративной коммерческой организацией, для привлечения дополнительных средств ПАО «Газпром» вправе выпускать ценные бумаги различных видов, обращение которых разрешено в соответствии с федеральными законами и международными договорами Российской Федерации.

Уставный капитал общества составляет 118367564500 руб., он разделен на 23673512900 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 5 руб. каждая, приобретенных акционерами [2].

По итогам 2016 года компания заняла лидирующие позиции на российском рынке по ряду показателей (Таблица 1), ведущие аналитики сошлись во мнении, что ПАО «Газпром» имеет большой потенциал роста своей стоимости в долгосрочной перспективе.

Таблица 1 – Ключевые финансово-экономические показатели Группы Газпром

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Капитализация ПАО «Газпром» на конец года, трлн руб.	3,42	3,29	3,11	3,23	3,64
Выручка от продаж, млн руб.	4 766 495	5 249 965	5 589 811	6 073 318	6 111 051
Прибыль от продаж, млн руб.	1 350 677	1 587 209	1 310 424	1 228 301	725 580
Прибыль за год по МСФО, млн руб.	1 252 415	1 165 705	157 192	805 199	997 104
Приведенный показатель EBITDA, млн руб.	1 645 921	2 009 475	1 962 558	1 874 726	1 322 199

ПАО «Газпром» осуществляет эмиссию собственных ценных бумаг. Доходность ценных бумаг позволяет определить эффективность инвестиций в финансовые инструменты [3].

Изменение ежегодной доходности акций ПАО «Газпром» представлено в таблице 2:

Таблица 2 – Доходность акций ПАО «Газпром»

Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доходность, руб.	0,36	2,39	3,85	8,97	5,99	7,2	7,2	7,89	8,04	9,04

Таким образом, наблюдается тенденция роста доходности акций общества, что привлекает инвесторов осуществлять вложения, тем не менее, важной задачей является прогнозирование будущей доходности финансового инструмента.

По имеющимся временным данным построим уравнение тренда (рис. 1):

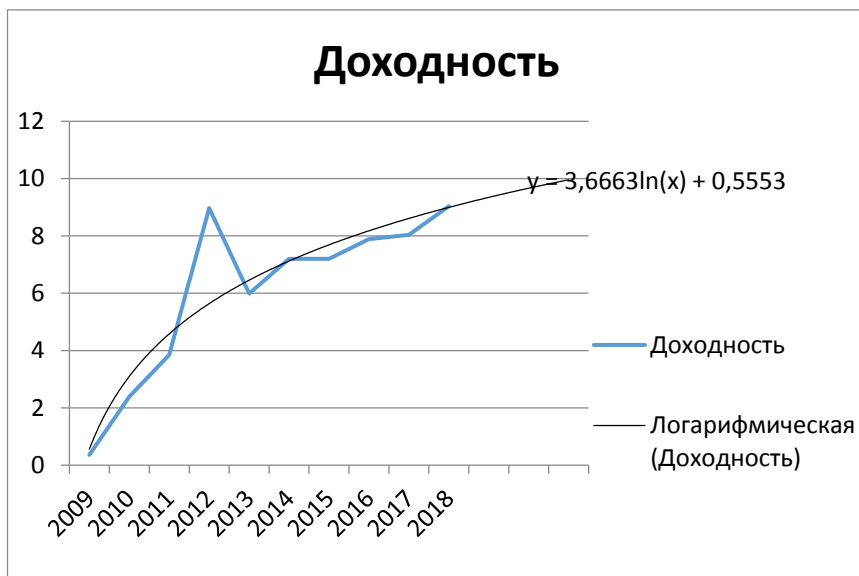


Рисунок 1. Уравнение тренда исходного временного ряда

Временной ряд представлен логарифмической зависимостью, которая описывается уравнением:

$$Y = 3,67 * \ln(X) + 0,56 \quad (1), \text{ где}$$

Y – доходность акций ПАО «Газпром»;

X – временной период $\in [1, 10]$.

Уравнение тренда имеет тенденцию роста, что обуславливает инвестиционную привлекательность финансовых вложений в акции ПАО «Газпром».

Корреляционно – регрессионный анализ позволит выявить и оценить факторы, влияющие на доходность акций общества, составить уравнение регрессии, точно описывающее зависимость доходности от представленных факторов.

Для начала необходимо выявить факторы, оказывающие воздействие на изменение доходности акций общества, учитывая специфику производственной деятельности.

Важными факторами, влияющими на доходность акций, являются:

1. Уровень ставки рефинансирования;
2. Уровень инфляции;
3. Стоимость энергетического топлива;
4. Курс валют [4].

Динамика данных показателей представлена в таблице:

Таблица 3 – Динамика показателей, влияющих на доходность акций ПАО «Газпром»

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ставка рефинансирования, %	8,75	7,75	8	8,25	8,25	8,25	8,25	10	8,25
Уровень инфляции, %	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4	12,9	12,9	4
Стоимость нефти, долл. США	33,73	80	110	112	111	86	46	41	36
Стоимость газа, долл. США за 1000 м ³	281	306	405	414	406	344	214	193	190
Курс доллара США, руб	29,9	30,8	31,5	30,9	32,6	48,9	67,9	62,7	59,3

Построим корреляционную матрицу с целью выявления зависимости между факторами, влияющими на доходность акций общества (рис. 2):

Ставка рефинансирования, %	Уровень инфляции, %	Стоимость нефти, долл. США	Стоимость газа, долл. США за 1000 м ³	Курс доллара США, руб.	Доходность
1,000000	0,487838	-0,499954	-0,489393	0,432878	0,209400
0,487838	1,000000	-0,352282	-0,392110	0,503028	0,067435
-0,499954	-0,352282	1,000000	0,938900	-0,625438	0,099568
-0,489393	-0,392110	0,938900	1,000000	-0,797713	-0,123751
0,432878	0,503028	-0,625438	-0,797713	1,000000	0,582637
0,209400	0,067435	0,099568	-0,123751	0,582637	1,000000

Рисунок 2. Фрагмент экрана ППП Statistica, описывающий процедуру проведения корреляционного анализа

Таким образом, между показателем «Стоимость нефти» и «Стоимость газа» наблюдается мультиколлинеарность, так как коэффициент корреляции $r=0,93$, для построения точной модели необходимо исключить один из показателей. Зависимость между показателем «Стоимость газа» и «Доходность акций» более высока, так как коэффициент корреляции $r=0,12$, оптимальнее исключить из модели показатель «Стоимость нефти».

Переходим к построению линейной множественной регрессии, уравнение имеет вид:

$$Y = 1,22 * X_1 - 0,38 * X_2 + 0,03 * X_3 + 0,27 * X_4 - 23,7, \quad (2) \text{ где}$$

Y – Доходность акций;

X_1 – Ставка рефинансирования;

X_2 – Уровень инфляции;

X_3 – Стоимость газа;

X_4 – Курс доллара США.

На основе коэффициента детерминации $R^2=0,78$ можно сделать вывод о том, что набор независимых переменных объясняет 78% зависимой, а значит, такая модель может считаться адекватной.

Рассчитаем коэффициент эластичности, он покажет относительное изменение доходности акций ПАО «Газпром» от среднего уровня при изменении независимого показателя на 1%.

$$\varepsilon_1 = 1,22 * \frac{8,42}{5,77} = 1,78$$

$$\varepsilon_2 = -0,38 * \frac{8,67}{5,77} = -0,57$$

$$\varepsilon_3 = 0,03 * \frac{305,89}{5,77} = 1,59$$

$$\varepsilon_4 = 0,27 * \frac{43,83}{5,77} = 2,05$$

Коэффициент эластичности при факторе X_1 показывает, что при изменении ставки рефинансирования на 1% от среднего уровня, доходность акций возрастет на 1,78%.

Коэффициент эластичности при факторе X_2 показывает, что при изменении уровня инфляции на 1% от среднего уровня, доходность акций снизится на 0,57%.

Коэффициент эластичности при факторе X_3 показывает, что при изменении стоимости газа на 1% от среднего уровня, доходность акций возрастет на 1,59%.

Коэффициент эластичности при факторе X_4 показывает, что при изменении курса доллара на 1% от среднего уровня, доходность акций возрастет на 2,05%.

Таким образом, доходность акций ПАО «Газпром» тесно связана с колебаниями курса валют, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что инвестору предпочтительнее вкладывать средства в акции общества тогда, когда курс доллара США значительно высок и не имеет тенденцию спада.

В связи с нестабильностью экономической обстановки оценка эффективности финансовых вложений в ценные бумаги достаточно высока. Необходимость оценки обуславливается своевременной возможностью принятия стратегических и тактических целей инвестора [5].

В то же время рыночная стоимость корпорации во многом определяется ценой на акции, что обуславливает определение факторов, оказывающих прямое воздействие на стоимость финансового инструмента [6].

Список литературы:

1. Ример М. И., Касатов А. Д., Матиенко Н. Н.. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд.. 2008

2. Официальный сайт ПАО «Газпром» - [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.gazprom.ru> (Дата обращения 09.12.2017).

3. Ракитина Д.А., Ивашина Н.С. Управление дивидендной политикой организации // «Молодежь и наука: реальность и перспективы развития»: сб. науч. тр. II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 2015. С 334-338.

4. Ивашина Н.С., Свиридова Г.С. Финансовый менеджмент. Магнитогорск, 2016.

5. Ивашина Н.С. Формирование экономической ответственности студентов в образовательном процессе профессионально-педагогического колледжа: дис.... канд. пед. наук / Магнитогорск, 2001. -156 с.

6. Бледных К.В., Рахматуллина Г.А. ФАКТОРЫ, ВЛИЮЩИЕ НА ЦЕНУ АКЦИЙ КОМПАНИИ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 12. URL: <http://sibac.info/archive/economy/12.pdf> (дата обращения: 09.12.2017).

© Е. А. Ненова, А. В. Чабаненко, Н. С. Ивашина, 2018 год.

СОДЕРЖАНИЕ

Т.В. Золотарева ПОВЫШЕНИЕ СТАВКИ НДФЛ В 2018 ГОДУ: АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ	4
А.В. Зоц ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ	7
Д.С. Иванова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СФЕРЫ ТУРИСТИЧЕСКИЙ УСЛУГ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	10
Д.С. Иванова АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ Г. ТАГАНРОГА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	13
Д.С. Иванова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА ТАГАНРОГ	21
Е.А. Голозубова, Д. Драгунич, Ю.В. Исаева НАЛОГИ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА	27
Г.Р. Ишмаева, БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	30
А. Кадырова БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ И РЕФОРМА ВЫСШИЙ ШКОЛЫ	37

А.Ю. Кацноба РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ РАССЧЕТА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ НАЧИСЛЕНИЯ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В СОСТАВЕ ИЗ ДИСПЕТЧЕРСКОЙ СЛУЖБЫ ФГУП «ГОСКОРПОРАЦИЯ ПО ОрВД» ФИЛИАЛ «АЭРОНАВИГАЦИЯ ЮГА»	41
М.М. Киреева, А.П. Вострова МОНИТОРИНГ ОСНОВНЫХ СУБЪЕКТОВ ТУРИСТСКОГО РЫНКА РЕГИОНОВ ЦФО РОССИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ИВАНОВСКОЙ, ВЛАДИМИРСКОЙ, КОСТРОМСКОЙ И ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)	44
Е.Д. Кичева, И.В. Сафонова ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МСФО ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ	54
Е.С. Ключникова, Е.В. Романенко ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА	58
Е.С. Ключникова, Е.В. Романенко ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, СПЕЦИФИКА	60
Л.В. Клячева СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ БРАЧНОСТИ И РАЗВОДИМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	62
Е.Ю. Колдомасова, С.С. Федорцова МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	67
Е.Ю. Колобова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ СТАВОК В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	70
Ю.С. Кондрахина, С.В. Морозова О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	75
С.Г. Коннова ВОПРОСЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В ПЕРИОД НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ	79

И.А. Коновалова, М.А. Бондарь ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	83
Н.А. Кононенко АУДИТ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ	86
С.А. Костина РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	89
Т. В. Котова, В. Ю. Масаев МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕМОМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НАПИТКОВ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ ТОНИЗИРУЮЩИХ	92
О.В. Красикова ОСНОВЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	95
К.И. Кремер, Ю.С. Корчик, С.Д. Куликов РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ТРУДА	97
Х.З. Ксенофонтова ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ТОП- МЕНЕДЖЕРА КОМПАНИИ TOOLS FOR DEVELOPMENT OF COMPETENCIES OF THE TOP MANAGER OF THE COMPANY	101
Е.С. Кулакова ПРОБЛЕМЫ ПОИСКА ИСТОЧНИКОВ ЦЕНОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ КОНТРОЛЕ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ	105
Е.С. Кулакова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЧАСТИ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	108

Е.С. Кулакова ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ РЕШЕНИЮ	112
Е.С. Кулакова ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ СТАВОК ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА ДИНАМИКУ ОБЪЕМОВ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	115
А.А. Кустов ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ (НА МАТЕРИАЛАХ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)	118
Р. В. Кутдусов, Р. Р. Каримов, Э. Р. Ахмадуллин ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ ОТ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	124
К.А. Куторова, Л.Н. Серкина СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	130
К. Р. Кутуева МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	133
А.О. Куулар СТАТИСТИКА ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ В РОССИИ	136
Р.Г. Лазаренко ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	139
Е. С. Лаппо РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ БУТИК-ОТЕЛЕЙ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ	144
Е.А. Липченко СТРУКТУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: КРИТЕРИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ	148

А.К. Лутошкина СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ И МЕТОДЫ СОКРАЩЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ И СФЕРЫ УСЛУГ	151
А.Н. Львов, И.В. Матвеев, С.М. Скваж МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ИЗУЧЕНИИ ТРЕНДОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	153
О.А. Ляхова ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	156
К.Р. Магамедов, Л.Т. Казакбиева, О.И. Казакбиева РАЗВИТИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ О ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ: ИСТОРИКО- ПРАВОВОЙ АСПЕКТ	159
П.А. Магомедова, Н.О. Дагларов МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ	167
Х.О. Османова РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ	170
Х.О. Османова ОПЫТ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМИ ПЕНСИОННЫМИ РЕСУРСАМИ	173
Х.О. Османова АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РФ	178
Х.О. Османова ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ	183
Х.О. Османова ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГУ ОПФР ПО РД)	189

Х.О. Османова СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА	192
П.А. Магомедова, А.М. Халидов ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ РОССИИ	196
В.В.Макаров, М.Г.Слущкий, В.А.Маштакова ВЛИЯНИЕ ОБУЧЕНИЯ ПРОДАВЦА-КОНСУЛЬТАНТА САЛОНА ПРОДАЖИ УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ НА РАБОТУ КОМПАНИИ	198
К.А. Маклакова, О.Е. Коврижных СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ	202
В.А. Максименко, Д.Г. Кулакова АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ С УЧЕТОМ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ	205
Н.А. Максименко ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	213
Т.Ф.Максимова, Л.Д.Сайфуллина РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РОТАЦИИ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	215
Д.И. Малыгин WMS КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ	218
Д. И.Малыгин ЭЛЕКТРОГРУЗОВИКИ – РЕВОЛЮЦИЯ В КАЧЕСТВЕ И СКОРОСТИ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ	221

Д. И. Малыгин КРОСС-ДОКИНГ. ПРЕИМУЩЕСТВА И СЛОЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ.	224
Д.И. Малыгин ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ТЕЛЕМАТИКИ И СПУТНИКОВОГО МОНИТОРИНГА В ЛОГИСТИКЕ	227
Д.О. Мальцев ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОБСТВЕННИКОВ ПОМЕЩЕНИЙ В МНОГОКВАРТИРНОМ ДОМЕ И УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ	231
К.А. Манушаров ТЕХНОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ КАДРОВОЙ РАБОТЫ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РЕГИОНЕ	235
А.О. Марина, Л.Г. Родичев АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ: НОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД	238
Д.В. Митрюков ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АУДИТ БЕЗОПАСНОСТИ (ПАБ)	240
А.В. Моисеев ОСОБЕННОСТИ РАЗРЕШЕНИЯ НЕКОТОРЫХ КОНФЛИКТОВ	244
И.М. Молоканов СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ	247
В.А. Горбачев, С. Д. Мурасов ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	249
И.З. Муратгазиев БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКИХ КАРТ	252

А. А. Мюллерсон, А. Н. Дулесов УПРАВЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЮ С УЧЁТОМ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	254
С.А. Назарова НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	258
Е.С. Науменко СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	263
Е.А. Ненова, А.В. Чабаненко ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ И РИСКА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЙ ПАО «ГАЗПРОМ»	267



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



Международные научно-практические конференции

По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN.

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем – 3 страницы
Печатный сборник, сертификат, размещение в РИНЦ и почтовая доставка – бесплатно
С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ
№ФС77-61597

Рецензируемый междисциплинарный
международный научный журнал
«Инновационная наука»

**Размещение в "КиберЛенинке" по договору
№32505-01**

**Размещение в Научной электронной библиотеке elibrary.ru
по договору №103-02/2015**

Периодичность: ежемесячно до 18 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 150 руб. за страницу
Формат: Печатный журнал формата А4
Публикация: в течение 10 рабочих дней
Рассылка: в течение 15 рабочих дней (заказной бандеролью с трек-номером). Один авторский экземпляр бесплатно
Эл. версия: сайт издателя, elibrary.ru, КиберЛенинка



ISSN 2541-8076 (electron)

Рецензируемый междисциплинарный
научный электронный журнал
«Академическая публицистика»

Периодичность: ежемесячно до 30 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 80 руб. за страницу
Формат: электронное научное издание
Публикация: в течение 7 рабочих дней
Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Книжное издательство

Мы оказываем издательские услуги по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.

Издательские услуги включают в себя **полный цикл полиграфического производства**, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается отгрузкой или доставкой заказчику готовой продукции.

Позвоните нам, либо пришлите нас по электронной почте заявку на публикацию научного издания, и мы выполним предварительный расчет.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
15 января 2018 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 18.01.2018 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 16,6. Тираж 500. Заказ 728.



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68



АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
15 января 2018 г.

Международной научно-практической конференции СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

2. Цель конференции:

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Апробация результатов научно-практической деятельности

3. Задачи конференции:

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен в лице:

- 1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
- 2) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
- 3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
- 6) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук

- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопаткова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеевна
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

- | | |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки | Секция 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор НИЦ «Астерна»
к.э.н., доцент



Сукиасян
Асатур Альбертович



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»,
состоявшейся 15 января 2018

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 217 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 203 статьи.

3. Участниками конференции стали 305 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор НИЦ «Аэтерна»
К.Э.Н., доцент



Сукиясян
Асатур Альбертович