

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



ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ XI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 ДЕКАБРЯ 2019 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2019**

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ: сборник статей XI Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2019. – 216 с.

ISBN 978-5-00159-160-3

Настоящий сборник составлен по материалам XI Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ**», состоявшейся 5 декабря 2019 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2019
© Коллектив авторов, 2019

ISBN 978-5-00159-160-3

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	10
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА ГРЕБЁНКИНА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА.....	11
МЕНЕДЖМЕНТ	14
ОСОБЕННОСТИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫПРОЕКТНОГО ПОДХОДА ПОЛОВОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА, КОКШАРОВ АНДРЕЙ РОМАНОВИЧ	15
УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИЙ-ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ЦЕЛЯХ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ЧУКМАРЕВА ЭЛЬМИРА РУШАНОВНА.....	20
МАРКЕТИНГ	26
ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ «АО АГРОКОМПЛЕКС» УС ВИКТОРИЯ ПЕТРОВНА, ТХАКАХОВА МАРИНА ОЛЕГОВНА, ИВАНОВА ИННА ГРИГОРЬЕВНА	27
ФОРМИРОВАНИЕ ТОЧЕК КОНТАКТА С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ОТЕЛЯ МЕРИДИАН БУРЧЕНКОВА АНАСТАСИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, ЛАЗАРЕВА АЛЁНА СЕРГЕЕВНА	30
РАЗРАБОТКА АНКЕТЫ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ЯРОШЕНКО МАРИНА ФАНУЗОВНА	34
МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ФИТНЕС ИНДУСТРИИ В ГОРОДЕ ОРЕНБУРГЕ МЕЛЬНИКОВА ТАТЬЯНА ФЕДОРОВНА, ЗАХАРОВА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА.....	38
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	42
РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА КАК УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ЖАНАБАЕВА КАМИЛЛА КОСИМХОНОВНА, ТАШХОДЖАЕВ БАХОДИР СУЛТАННИЯЗОВИЧ	43
ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ АСТРАТОВА СТАНИСЛАВА ВЛАДИМИРОВНА, ЖЕРНОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ.....	46
ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ= КРАСНОБОРОДКИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ.....	51
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКВАЙРИНГА В РОССИИ НАУМОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА, РОДИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ИБАТУЛИНА ВИКТОРИЯ РОМАНОВНА.....	54

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	58
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ КУЛЕШОВА МАРИЯ ИВАНОВНА, ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА ПОЛЯКОВА.....	59
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ СЕЙСЕНБАЕВА ЖАННА МАЛИКОВНА, АЗРЕТБЕРГЕНОВА ГУЛМИРА ЖАРЫЛХАСЫНОВНА, МЫРЗАБЕККЫЗЫ КУНДЫЗ, ПИРМАНОВА ЖАНСУЛУ ЖАЙЛЫБАЕВНА.....	62
ПОНЯТИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА АЛЕКСАНЯН КРИСТИНА КАРОВНА.....	65
АНАЛИЗ МЕТОДОВ УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТЕХИНА ВАЛЕРИЯ НИКОЛАЕВНА	68
КЛАССИФИКАЦИЯ АРЕНДЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ЛИ ФЫОНГ ТХАО.....	74
БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ТОВАРОВ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ; ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СОСИМОВИЧ ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВНА	78
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ШОГЕНОВА АЛЬБИНА АРТУРОВНА.....	83
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	87
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ НДС В РФ КАРАМЫШЕВА ДИНАРА РАШИДОВНА, СЕТКИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА	88
СТРАХОВАНИЕ	92
THE ESSENTIALS, PRINCIPLES AND MECHANISM OF SOCIAL INSURANCE AND SOCIAL SECURITY IN DIFFERENT COUNTRIES MERI GAGIKI MANUCHARYAN	93
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	97
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КНР И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ЛЕОНОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА	98
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	101
МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХАМАДИЕВА ЭЛЬВИРА ФИЛАРИДОВНА	102
ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС: ОСОБЕННОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ ЯМКОВАЯ АЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА, ПАШУК НАТАЛЬЯ РУСЛАНОВНА.....	105
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ: ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ И ЛЬГОТЫ СЕМЕНОВА ВАЛЕРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА	108

МАТРИЦА ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИБАТУЛИНА ВИКТОРИЯ РОМАНОВНА, РОДИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, НАУМОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА	112
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВОРОТЫНЦЕВА АННА ВЕНИАМИНОВНА, КРЮКОВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ, ЖДАНОВ ДАНИЛА ОЛЕГОВИЧ	116
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	120
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА МОИСЕЕВА АЛЬБИНА ГЕОРГИЕВНА.....	121
ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИИ ОРЛИКОВА АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА	125
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	129
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ В СРОВОУСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ (НА ПРИМЕРЕ СРО СТРОИТЕЛЕЙ) БЕККАЛИЕВА НАТАЛЬЯ КЛИМЕНТЬЕВНА, МУШКЕНОВА АЛЕНА ИГОРЕВНА.....	130
ОЦЕНКА СРОКОВ ОКУПАЕМОСТИ МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИХ АНАЛИЗАТОРОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ОБЕСЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ЛОБАЗОВА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА.....	136
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	140
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЕФРЕМОВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА	141
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	144
РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОЛОВАНОВ ЕГОР БОРИСОВИЧ, МОТОВИЛОВ НИКИТА ИГОРЕВИЧ.....	145
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ	151
К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММАХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РФ ПИТЕЛИНСКИЙ КИРИЛЛ ВЛАДИМИРОВИЧ, ТИХОМИРОВ АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ, ШИРОКОВ АНАТОЛИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	152
РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ ПИТЕЛИНСКИЙ К.В., ТИХОМИРОВ А.О., ШИРОКОВ А.А.	156
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	161
СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ В РАМКАХ ПРЕДПРОЕКТНОГО ОБОСНОВАНИЯ ПРОГРАММЫ СТРОИТЕЛЬСТВА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДОРОГ ЗЕНЬКО ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	162

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПЕТРОВА ОЛЬГА АНДРЕЕВНА.....	165
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГАВРУТЕНКО РОМАН ОЛЕГОВИЧ.....	168
ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И РИСКИ ТУРИЗМА КАК КАТАЛИЗАТОР ПОВЫШЕНИЯ КЛИЕНТО- ОРИЕНТИРОВАННОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА ЛЫСАК ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА	171
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ БУХАРАЕВА РЕЗЕДА ИЛСУРОВНА	174
НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЕАЭС: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ КОРОЛЁВА АЛИНА ВИТАЛЬЕВНА, САФРОНОВА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА	177
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЗЕЕВ ТАЙМУРАЗ АЛИБЕКОВИЧ, МЫШАКИН ВИТАЛИЙ ЭДУАРДОВИЧ.....	181
РОЛЬ СРО В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ БЕККАЛИЕВА НАТАЛЬЯ КЛИМЕНТЬЕВНА, ГУЛЕЕВА ДАРИНА ИГОРЕВНА	184
ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ, КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ТАНКОВ АЛЕКСАНДР МАКСИМОВИЧ, ЛУЧНИКОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА.....	188
ВЛИЯНИЕ РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КОРЯКИНА МАРИНА ВЛАДИСЛАВОВНА	192
БАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ЧАСТНЫМ КЛИЕНТАМ ВОРОТЫНЦЕВА АННА ВЕНИАМИНОВНА, ВОРОБЬЕВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА.....	196
РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА ШИЛЛЕР ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА.....	199
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ «МОДЕЛЬНОГО БЮДЖЕТА» НА ИЗМЕНЕНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ ЦАПЛИНА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	202
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА РОССИИ КОССЕ ДЕНИС КОНСТАНТИНОВИЧ	207
ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ КОССЕ ДЕНИС КОНСТАНТИНОВИЧ	212

РЕШЕНИЕ
о проведении
5.12.2019 г.

XI Международной научно-практической конференции

«ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»

12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»

13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»

14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»

15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»

16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ

17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»

18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»

19) **Казданиян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения

20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»

21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»

22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»

24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»

25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде

26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, декан факультета подготовки специалистов для судебной системы Уральского филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)

28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова

29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Утвердить состав секретариата в лице:

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

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



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

ГРЕБЁНКИНА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ухтинский государственный технический университет»

*Научный руководитель: Соколовская Елена Николаевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Ухтинский государственный технический университет»*

Аннотация: в данной статье рассмотрены финансовые ресурсы как один из важнейших факторов хозяйственной деятельности организации, их понятие и сущность. Проанализированы различные источники финансовых ресурсов в условиях рынка, а именно внутренние и внешние. К внутренним относятся собственные средства, находящиеся в распоряжении организации, а к внешней – заемные и привлеченные средства.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, организация, капитал, источники, прибыль.

THEORETICAL BASES OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ORGANIZATION IN THE CONDITIONS OF THE MARKET

Grebyonkina Ekaterina Sergeevna*Scientific adviser: Sokolovskaya Elena Nikolaevna*

Abstract: in this article financial resources as one of the most important factors of economic activity of the organization, their concept and essence are considered. Various sources of financial resources in the market conditions, namely internal and external, are analyzed. The internal means are own funds at the disposal of the organization, and the external means are borrowed and borrowed funds.

Key words: financial resources, organizations, capital, sources, profit.

Любая организация в мире для того, чтобы начать свою коммерческую деятельность, должна иметь финансовые ресурсы. Их источниками могут стать как собственные, так и заемные средства.

Финансовые ресурсы – это совокупность всего имущества, капитала и прочих средств, выраженных в денежной форме. Они находятся в распоряжении компании и могут быть направлены на выполнение своих непосредственных функций, в основном для получения прибыли.

У организации всегда есть некоторые определенные фонды и средства, которые учитываются в специальных фондах внутри организации, то есть данные средства на данный момент не могут использоваться в ее деятельности. Так же такие средства могут быть и вне организации, то есть они используются для развития каких-либо других компаний и тому подобное.

К внутренней части финансовых ресурсов относятся собственный капитал, некое имущество, которое находится в распоряжении организации и его можно представить в денежном выражении, и

средства, которые так же находятся в распоряжении организации.

К внешней части финансовых ресурсов относятся заемные средства, находящиеся в распоряжении организации, и привлеченные средства, которые могут находиться в распоряжении как постоянно, так и временно.

Но все финансовые ресурсы отражаются в бухгалтерском балансе и не подразделяются на внешние и внутренние.

Формирование финансовых ресурсов начинается еще с передачи учредителями материальных и нематериальных вкладов в момент создания самой компании.

Также финансовые ресурсы имеют важную роль в кругообороте основных производственных фондов и в формировании производственных и правовых средств.

Кроме того, финансовые ресурсы являются неотъемлемой частью показателя финансовых возможностей государства, они составляют практически 50 % от валового внутреннего продукта.

Формируясь в процессе производства, распределения и перераспределения общественного продукта и национального дохода, они представляют собой денежное выражение той части материальных ресурсов, которую общество направляет на конечное использование, то есть на возмещение выбытия основных фондов, обеспечение расширенного воспроизводства и удовлетворение общегосударственных нужд [2]. Чем больше финансовых ресурсов создается в процессе общественного производства, тем оно эффективнее.

Финансовые ресурсы бывают собственными и привлеченными, то есть кредитными. Они являются мобилизованными доходами и привлеченными займами для бюджетов всех уровней. Например, для организаций – это собственный капитал (уставный, резервный, нераспределенная прибыль), прибыль и кредиты, а также ценные бумаги, которые получены и размещены на рынке. Однако, для обычных работников финансовыми ресурсами будут являться доходы в виде заработной платы и кредиты, полученные в банке или ломбарде.

Собственный капитал – основной источник формирования финансовых ресурсов организации. Он состоит из уставного капитала; накопленного капитала, в который входят резервный и добавленный капиталы, фонд накопления и нераспределенная прибыль; прочие поступления, такие как целевое финансирование, благотворительные пожертвования и т. п. (рис. 1).



Рис. 1. Состав собственного капитала

В составе собственного капитала можно выделить две основополагающие составляющие: инвестированный капитал, то есть капитал, который был вложен собственниками в организацию; и накопленный капитал – капитал, который был создан в организации сверх того, что было первоначально вложено учредителями. Инвестированный капитал включает в себя номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. К этой группе, как правило, также относят безвозмездно полученные ценности [1]. Инвестированный капитал в бухгалтерском балансе российских организаций состоит из уставного капитала, до-

бавочного капитала (в части полученного эмиссионного дохода) и добавочного капитала или фонда социальной сферы (все зависит от цели использования безвозмездных средств и имущества).

Заемный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года) (рис. 2).



Рис. 2. Источники заемного капитала

Заемный капитал организации представляет собой привлекаемые для финансирования ее развития на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности. Источниками заемного капитала могут быть долгосрочные и краткосрочные обязательства. К долгосрочным обязательствам относятся те заемные источники, у которых срок погашения превышает двенадцать месяцев. К краткосрочному заемному капиталу относят кредиты, займы, а также вексельные обязательства, срок погашения которых менее одного года. Кроме того, к краткосрочным обязательствам относят кредиторскую и дебиторскую задолженности [3, с. 87].

Привлечение заемного капитала становится необходимым в том случае, когда организация не может покрыть свои потребности в основных и оборотных фондах. Такая потребность возникает в ходе проведения реконструкции и технического перевооружения производства, из-за отсутствия достаточно стартового капитала, наличия сезонности в производстве, заготовках, переработке, снабжении и сбыте продукции, а также в результате отклонений в нормальном ходе кругооборота средств по независящим от организации причинам: необязательность партнеров, чрезвычайные обстоятельства и так далее.

Вообще, финансовые ресурсы используются организацией в ходе производственной и инвестиционной работы. Они пребывают в бесконечном перемещении и находятся в валютной форме только лишь в виде остатков денег на счетах в банках в кассе предприятия.

Беспокоясь о собственной финансовой устойчивости и стабильности на рынке, организация распределяет собственные финансовые ресурсы как по видам и направлениям деятельности, так и по времени. Углубление данных действий приводит к усложнению управления финансовыми ресурсами.

Список литературы

1. Дягель О. Ю. Аналитическое обеспечение управления финансовыми ресурсами коммерческой организации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=974462>. (дата обращения: 01.12.2019г)
2. Левчаев П. А. Финансовые ресурсы предприятия: теоретико-методологические основы системного подхода [Электронный ресурс]: – Режим доступа: URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=850908>. (дата обращения: 30.11.2019г)
3. Никитина Н. В. Корпоративные финансы – Москва: Кнорус. – 2016. – 512 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33

ОСОБЕННОСТИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА

ПОЛОВОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА,

Доктор экономических наук, Профессор

КОКШАРОВ АНДРЕЙ РОМАНОВИЧ

аспирант

Московского городского университета управления Правительства Москвы (МГУУ ПМ)

Москва, РФ

Аннотация. Исследование направлено на современные проблемы проектного подхода. На основе анализа существующих методов управления как организацией в целом, так и управления проектами, авторами выявлены особенности важной проблемы, характерной для значительной части реализуемых проектов, вне зависимости от отраслевой специфики организации. Данная работа направлена на поиск поддержки в научных кругах, с целью продолжения разработки проблемы и поиска путей ее решения. А также на интересы руководителей организаций, стейкхолдеров проектов, участвующих в проектной деятельности, проектные организации и прочих профессиональных участников различных сфер бизнеса.

Ключевые слова: Проектный подход, управление проектами, менеджмент организации, принципы менеджмента, маркетинг проектов, бизнес, предпринимательская деятельность, эволюция организации.

FEATURES AND ACTUAL PROBLEMS OF PROJECT APPROACH

**Polovova Tatyana Alexandrovna,
Koksharov Andrey Romanovich**

Annotation: The study aimed at modern problems of the project approach, the search for solutions. Based on the analysis of existing management methods of both management of the organization as a whole and project management, the authors revealed the features of an important problem, characteristic of a large part of ongoing projects, regardless of industry specifics of the organization. This work aimed at finding support in the scientific community, with the purpose of continuing to develop the problem and finding ways to solve it. In addition, for the interests of heads of organizations, stakeholders of projects involved in project activities, design organizations and other professional participants in various fields of business.

Key words: Project approach, project management, organization management, management principles, project marketing, business, entrepreneurial activity, organization evolution.

В современных реалиях, в условиях высокой конкуренции и сильной изменчивости внешней среды организации, сформировалась потребность в таких управленческих подходах, как проектный и процессный, в том числе и их гибридных вариантах, характерных для промышленных организаций, вне зависимости от отраслевой специфики.

Безусловно, оба подхода являются необходимыми управленческими системами, важными для поддержания высокого уровня жизнеспособности организации. Проектный и процессный подходы отличаются разным набором управленческих характеристик и существуют для удовлетворения разных потребностей менеджмента организации.

Процессный подход представляет собой совокупность взаимосогласованных процессов, за ре-

зультативность каждого из которых отвечает соответствующее подразделение, за деятельностью которого необходим постоянный контроль. Современные модели процессного подхода представляют собой систему управления бизнес-процессами. Согласно рекомендациям по стандартизации, бизнес-процессы управления являются бизнес-процессами верхнего уровня. Примерами бизнес-процессов управления выступают корпоративное управление и стратегический менеджмент. Кроме бизнес-процессов управления, в методологиях процессного подхода принято выделять также следующие бизнес-процессы [1]:

- основные бизнес-процессы;
- вспомогательные бизнес-процессы;
- бизнес-процессы развития.

Как правило, процессный подход наиболее адаптирован под использование в рамках операционной деятельности организации.

Соответственно, для реализации задач с высокой долей неопределенности и при необходимости временного найма дополнительного персонала с целью реализации новой идеи, в рамках данного управленческого подхода используется методология проектного подхода.

Проектный подход отличается гибкостью и наличием управленческого инструментария, необходимого для успешного существования и развития в условиях с высокой степенью риска и неопределенности.

В проектном подходе основным понятием является проект, целью инициации которого для организации является переход организации от текущего состояния к будущему, посредством извлечения бизнес-ценности от продукта или услуги, разработанных в рамках проектной деятельности.

Под бизнес-ценностью, в соответствии с методологией управления проектами PMI, понимается выгода, приобретаемая заинтересованными сторонами проекта, достигаемая организацией в результате осуществления определенного проекта, программы, портфеля проектов или программ. В бизнес-анализе под бизнес-ценностью понимается извлекаемая выгода, в форме времени, товаров или нематериальных активов, денежных средств и т.п. [2, стр. 185.].

Следует отметить, что достижение планируемого при инициации проекта уровня выгоды возможно лишь при удовлетворении потребностей заинтересованных сторон проекта, а именно при коммерческом успехе достигнутого в рамках проекта результата или извлечения прочей, схожей по значению планируемой выгоды. Как правило, понимание данного предположения характерно для менеджмента организации, тем не менее, при анализе существующих методов управления проектами, а именно, таких стандартов как:

- Свод знаний по управлению проектами PMI PMBoK 6
- Стандарт PRINCE2
- НТК от СОВНЕТ
- Гибкие методологии управления проектами, основанные на принципах AGILE

Было выявлено, что во всех перечисленных стандартах отсутствуют инструменты по выявлению коэффициентов, отвечающих за такие важные аспекты проекта, как интерес к разрабатываемому продукту, степень потенциальной востребованности результатов проекта и т.д.

Объективной причиной данной особенности проектного подхода можно считать его зависимость в рамках организации от общей системы управления, построенной на процессном или подобном подходе, стратегическим компонентом которого, в свою очередь, является группа процессов управления маркетингом. Но, прежде всего, любая проектная деятельность должна быть основана на следующих принципах:

- Проект должен быть экономически целесообразен.
- У проекта должно быть маркетинговое обоснование.
- Проект должен соответствовать стратегическим целям компании.
- Проектные группы должны анализировать свою деятельность и выявлять лучшие способы решения задач (формирование лучших практик).
- Роли и обязанности должны быть четко определены.
- Разработка ведется по циклам (спринтам) и должна соответствовать плану проекта.

- Руководящий совет контролирует ход проекта и формулирует требования по ресурсным ограничениям.

- Продукт должен соответствовать маркетинговой стратегии компании.

- Подход по разработке адаптируется под конкретный проект.

- После завершения разработки проекта, продукт должен иметь соответствующий стратегии компании уровень поддержки на всем этапе жизненного цикла продукта

При инициации любого проекта, основополагающим документом для его запуска является паспорт проекта, бизнес-план (или схожие по значению аналоги). При подготовке данных документов менеджерами по маркетингу готовится аналитический отчет, содержащий маркетинговые исследования по теме проекта. Данного процесса достаточно для инициации проекта, в случае одобрения проекта управленческим органом организации предлагаемого проекта. В дальнейшем, в соответствии с любой из существующих методов управления проектами, деятельность по достижению цели ведется в соответствии с такими областями знаний, как [3, стр.25]:

- Управление интеграцией проекта.
- Управление содержанием проекта.
- Управление расписанием проекта.
- Управление стоимостью проекта.
- Управление качеством проекта.
- Управление ресурсами проекта.
- Управление коммуникациями проекта.
- Управление рисками проекта.
- Управление закупками проекта.
- Управление стейкхолдерами проекта.

Как видно из представленного списка, в рамках проектной деятельности отсутствует управление группой процессов маркетинга проекта. Контроль за проектом осуществляется в рамках перечисленных областей. Из-за данной особенности проектного менеджмента вытекает такая проблема как отсутствие контроля за актуальностью интереса к продукту проекта. В случае, если проект является кратковременным (до одного года), описанная проблема не окажет серьезного влияния на актуальность проекта, но, в случае длительного времени реализации проекта, отсутствие процессов контроля за актуальностью идеи проекта, а также без анализа коэффициента интереса к продукту, существует вероятность провала результата проекта после завершения этапа разработки.

Парадоксальным в данной проблеме является то, что инициация изменений, необходимых для актуализации разрабатываемого продукта, в случае выявления утраты актуальности, является не отслеживаемым компонентом в рамках как процессного, так и проектного подходов. Кроме того, значительные изменения в проекте, с точки зрения менеджера проекта, негативно влияют на его репутацию. Поэтому выявление данной проблемы в настоящий момент возможно, как правило, после достижения цели проекта и выхода несостоятельного продукта на рынок.

Возможными путями решения данной проблемы могут являться:

- Разработка соответствующих коэффициентов, позволяющих руководству оценить степень актуальности разрабатываемой ценности, а также оценить уровень интереса к ценности.

- Изменение структуры мониторинга и контроля за проектной деятельностью, с целью включения группы контроля за управлением маркетингом проекта.

- Инициация при старте проекта параллельного проекта, отвечающего за маркетинговые процессы проекта. Важной особенностью такого проекта является то, что менеджер по маркетингу не должен подчиняться менеджеру проекта из-за описанных в исследовании особенностей данной проблемы.

Также, в рамках реализации проектов, вне зависимости от отраслевой специфики, управляющему органу важно понимать, что помимо трех классических ролей в управлении проектами (Руководящий комитет или проектный офис, менеджера проектов и команды проекта, необходимо выделить отдельную роль для менеджера по маркетингу. Такой специалист должен заниматься не только обосо-

ванием маркетинговой актуальности проекта на этапе разработки устава проекта, но и сопровождать проект на всех стадиях разработки результата проекта. Соответственно, классическое представление и описание ролей для проекта должно выглядеть следующим образом:

1. Руководящий орган – лицо или группа лиц, принимающих решения о старте проекта, изменениях в рамках проекта и о его завершении. В рамках проектной работы руководящий орган также выполняет контрольные функции на уровне ТОП-менеджмента.

2. Менеджер проекта – Лицо, осуществляющее управление проектом и являющееся связующим звеном между руководящим органом и командой проекта.

3. Менеджер по маркетингу – подчиняющийся менеджеру проекта специалист, координирующий и анализирующий важные процессы при инициации, разработке и поддержке как проекта, так и продукта проекта

4. Команда проекта – группа специалистов, выполняющих работы по проекту. При реализации крупных проектов делятся на подгруппы, во главе каждой из которых имеется руководитель, взаимодействующий с менеджером проекта.

Кроме перечисленных выше ролей, проект не может обойтись и от важных второстепенных ролей, необходимых для успеха:

Вспомогательные роли:

- Сообщество пользователей продукта – лица, использующие продукт проекта. Могут в значительной мере повлиять на результат проекта. В рамках проекта возможно совмещение данной роли с ролью заказчика.

- Заказчик – Лицо, сообщество, организация оплачивающие деятельность по проекту.

- Менеджер продукта – Эксперт по разрабатываемому продукту. Выполняет роль консультанта при разработке продукта.

- Администратор проекта – организует рабочие мероприятия, выполняет функции секретаря, следит за проектной документацией и т.д. При работе над малыми проектами, данную роль выполняет менеджер проекта.

Соответственно, из перечисленных выше ролей, автор исследования предлагает уделить особое внимание развитию такой роли как менеджер по маркетингу проекта, а также усилить роль влияния сообщества пользователей. Для значительной части проектов, особенно в реалиях малого и среднего бизнеса, описанные роли имеют чрезвычайно важное значение, так как от взаимодействия с ними в значительной степени зависит успех проекта и возможность заниматься дальнейшей реализацией подобных проектов для организации.

В заключении, авторы хотят обратить внимание научного и профессионального сообществ на данную проблему. Инициировать разработку механизмов и инструментов, направленных на ее решение.

Современные подходы к управлению проектами отличаются высокой степенью гибкости, направленностью на достижение результата нацеленного на нужды не только широкого круга потребителей, но и на достижение интересов конкретного заказчика, тем не менее, проблемы, подобные описанной в исследовании, не позволяют значительной части проектов достигнуть успеха. Управление маркетингом является важнейшей частью менеджмента организации и, тем не менее, часто игнорируется в рамках именно проектного подхода. Также, часто, компании прибегают к юридическим инструментам, направленным на создание корпоративной тайны, вокруг проекта. Данный инструмент позволяет сохранить уникальность проекта до определенного момента, но создает прецедент для работы отдела маркетинга на этапе разработки. При этом нередко риски и потери, вызванные описанной в работе проблемой, являются намного более существенными, чем сохранение тайны вокруг проекта.

Разработка комплекса критериев, способных оценить бизнес-ценность разрабатываемого продукта с точки зрения маркетинга, должна стать важной задачей современного менеджмента, так как подобные инструменты могут позволить сохранить тайну вокруг проекта и одновременно дадут руководству возможность оценить актуальность идеи на разных этапах жизненного цикла проекта. Это, в свою очередь, позволит выпустить на рынок максимально востребованную продукцию и своевременно

решать проблемы, связанные с утратой актуальности еще не достигшей в рамках проекта бизнес-ценности.

Список литературы

1. Методология функционального моделирования IDEFO. Руководящий документ. Издание официальное. Госстандарт России. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2000. – 62 с
2. Бизнес Анализ для Практикующих: Практическое Руководство (Business Analysis for Practitioners A Practice Guide). 2015. – 206с., ISBN: 978-1-62825-069-5
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®). -- Шестое издание, 2018. – 762с., ISBN: 978-1-62825-193-7
4. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.08.2018) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.12.2018)
5. Половова Т.А., Гусев Ю.В., Инструменты обеспечения деловой активности и результативности персонала в условиях реализации стратегии изменений организации // Инновации и инвестиции. – 2016. – №12. – с. 111-115. – 0,62 п. л.
6. Погудаева М.Ю., Гладилина И.П., Половова Т.А., Сульдина Г.А., Панкова Л.Н., Сергеева С.А., Брюханов Д.Ю. Институциональная экономика. – Чехов: Центр образовательного и научного консалтинга, 2017. – 172с., ISBN: 978-5-905963-71-1
7. Разу М.Л. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / коллектив авторов; под ред. Проф. М.Л. Разу. – 4-е изд., стер – М. : КРОНУС, 2016. – 756 с. ISBN 978-5-406-05033-0
8. Стеллман Э., Грин Д. Постигаая Agile. Ценности, принципы, методологии. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.
9. Кокшаров А.Р. Анализ состояния проектного управления в реалиях российского бизнеса // Российское предпринимательство. – 2019. – Том 20. – № 1. – С. 71-86. – doi: 10.18334/rp.20.1.39717

УДК 330.322.5

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИЙ-ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ЦЕЛЯХ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

ЧУКМАРЕВА ЭЛЬМИРА РУШАНОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет»

Аннотация: в статье рассмотрены основные положения управления инвестициями на предприятиях в условиях быстро изменяющейся среды. Обоснована важность формирования и функционирования эффективного инвестиционного механизма предприятия. Определено, что практическая реализация такого механизма возможна за счет согласования интересов всех участников инвестиционного процесса, путем использования адекватных инструментов управления.

Ключевые слова: прибыль, прибыльность, инвестиционная деятельность, управление, инвестиционный механизм предприятия, инвестиционное обеспечение, управление инвестициями.

INVESTMENT PERFORMANCE MANAGEMENT - THE BASIS OF PROJECT MANAGEMENT FOR PROFIT

Chukmareva Elmira Rushanovna

Annotation: the article deals with the main provisions of investment management in enterprises in a rapidly changing environment. The importance of the formation and functioning of an effective investment mechanism of the enterprise is substantiated. It is determined that the practical implementation of such a mechanism is possible due to the coordination of the interests of all participants in the investment process, through the use of adequate management tools.

Key words: investment activity, management, investment mechanism of the enterprise, investment support, investment management.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом [1]. Она выполняет следующие важные функции:

- воспроизводительную-как источник финансовых ресурсов предприятия и государства;
- стимулирующее-как источник собственного капитала, материального поощрения работников и социального развития;
- контрольную - как итоговый показатель результата деятельности предприятия.

Инвестиционная деятельность характеризует процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

Инвестиционная деятельность предприятия характеризуется следующими основными особенностями:

1. Она является главной формой реализации экономической стратегии предприятия, обеспечения роста его операционной (производственной) деятельности.
2. Объемы инвестиционной деятельности предприятия являются главным мерилем его темпов

экономического развития. Для характеристики этих объемов используются два показателя:

- 1) сумма валовых инвестиций;
- 2) сумма чистых инвестиций предприятия.

Валовые инвестиции представляют собой общий объем инвестированных средств в определенном периоде, направленных на расширение и обновление производственных основных фондов, приобретение нематериальных активов, прирост запасов сырья и других товарно-материальных ценностей. Чистые инвестиции представляют собой сумму валовых инвестиций, уменьшенную на сумму амортизационных отчислений в определенном периоде. Динамика показателя чистых инвестиций отражает характер экономического развития предприятия, потенциал формирования его прибыли. Если сумма чистых инвестиций предприятия составляет отрицательную величину (т. е. если объем валовых инвестиций меньше сумму амортизационных отчислений), это свидетельствует о снижении его производственного потенциала и экономической базы формирования прибыли. Если сумма чистых инвестиций равна нулю (т. е. если объем валовых инвестиций равен сумме амортизационных отчислений), это означает отсутствие роста предприятия и базы роста прибыли, поскольку его производственный потенциал остается неизменным. И наконец, если сумма чистых инвестиций составляет положительную величину (т. е. если объем валовых инвестиций превышает сумму амортизационных отчислений), это означает, что обеспечивается расширенное воспроизводство внеоборотных операционных активов предприятия и растет экономическая база формирования его прибыли.

3. Инвестиционная деятельность носит подчиненный характер по отношению к целям и задач операционной (производственной) деятельности предприятия. Инвестиционная деятельность предприятия призвана обеспечивать рост его операционной прибыли в перспективном по двум направлениям:

а) путем обеспечения роста операционных доходов за счет увеличения объемов производственно-коммерческой деятельности (строительство новых филиалов, расширение объемов реализации продукции за счет инвестирования в новые производственные мощности и тому подобное);

б) путем обеспечения снижения удельных операционных затрат (своевременная замена физически изношенного оборудования; обновление морально устаревших видов производственных и нематериальных активов и т. п.).

4. Объемы инвестиционной деятельности предприятия характеризуются существенной неравномерностью в отдельные периоды. Цикличность масштабов этой деятельности определяется рядом условий – необходимостью предварительного накопления финансовых средств (инвестиционных ресурсов) до начала реализации отдельных инвестиционных проектов; использованием благоприятных внешних условий осуществления инвестиционной деятельности постепенно формирования внутренних условий для существенных "инвестиционных прорывов".

5. Формы и методы инвестиционной деятельности в гораздо меньшей степени зависят от отраслевых особенностей предприятия, чем операционная деятельность.

6. Инвестиционной деятельности предприятия присущи свои специфические виды рисков, объединяются понятием "инвестиционный риск". Уровень инвестиционного риска значительно превышает уровень операционного риска. Это связано с тем, что в процессе инвестиционной риск потери капитала имеет большую вероятность возникновения, чем в операционной деятельности. Механизм формирования уровня инвестиционной прибыли строится в тесной взаимосвязи с уровнем инвестиционного риска.

7. Инвестиционная прибыль предприятия в процессе его инвестиционной деятельности формируются обычно со значительным "лагом запаздывания". Это означает, что между затратами инвестиционных ресурсов и получением инвестиционной прибыли проходит обычно достаточно большой период времени, определяющий долгосрочный характер этих затрат.

8. В процессе инвестиционной деятельности денежные потоки существенно различаются в отдельные периоды по своей направленности. В течение отдельных периодов сумма отрицательного денежного потока по инвестиционной деятельности предприятия может значительно превышать сумму положительного денежного потока. Кроме того, сумма инвестиционной прибыли по отдельным периодам имеет высокий уровень колебания.

Процедура управления проектами ТННП предусматривает обоснование последовательности действий, которые включают факторы и условия влияния на выбор варианта реинжиниринга, критерии оценки экологической, социальной, технологической и экономической эффективности предлагаемых изменений, а также прогнозируемую оценку интегрального показателя уровня техногенной безопасности предприятия в случае реализации реинжиниринговых мероприятий. Для этой цели предложен подход к выбору самого оптимального варианта эколого-экономического реинжиниринга производственных процессов техногенно опасного предприятия на основе указанных выше составляющих. Объектами эколого-экономического реинжиниринга выступают процессы, которые делятся на внешние (связанные с внешним окружением ТНП) и внутренние (связанные с экологическими аспектами деятельности ТНП). Исходя из такой классификации объектов, проекты ЭЭР ТННП могут быть двух типов: проекты внутреннего и внешнего реинжиниринга.

Внешние клиенты находятся вне предприятия и делятся на получающих непосредственно выход процесса и на косвенные клиенты (потребители). К внутренним относятся следующие типы клиентов [8, с. 30-31]:

- первичные клиенты, получающие первоначальный выход;
- вторичные клиенты, находящиеся вне процесса и получают вторичные выходы; косвенные клиенты – это те, которые не получают первичный выход, но являются следующими в цепочке создания ценности, а потому найдут отражение в процессе, что является более поздним по времени или с некондиционным выходом. Примерами вторичного выхода, через который вторичные потоки, не являются основной целью процесса, передаются в другие процессы, могут предоставлять отчет о количестве сверхлимитного (аварийного) выброса загрязняющих веществ в атмосферный воздух или отчет о количестве сверхнормированного времени работы персонала как части производственного процесса. Вторичные выходы обычно инициируют другие процессы. Согласно примерам, аварийные выбросы являются причиной начала процесса ликвидации аварийной ситуации, а сверхурочное время может быть началом процесса начисления дополнительной заработной платы.

Рассмотрение различных вариантов проводимого реинжиниринга производственных процессов ТННП предлагается осуществлять с учетом параметров развития внешней среды, что обуславливают функционирование предприятий нефтегазового комплекса. К основным параметрам отбора и оценки факторов внешней среды относят:

- объемность, определяемая количеством элементов внешней среды, которые в первую очередь должно учитывать предприятие при подготовке и реализации проектов ЭЭР;
- взаимосвязанность факторов, под которой понимают уровень силы, с каким изменение одного фактора влияет на изменение других факторов среды;
- динамичность, то есть скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия;
- неопределенность, которая рассматривается как функция от количества информации относительно действия каждого фактора и уверенности в ее достоверности.

При этом целесообразно сформировать такие группы весомых факторов (критических точек):

- факторы, которые находятся в прямой взаимосвязи с деятельностью предприятия и является наиболее динамическими (спрос, деятельность конкурентов);
- факторы, характер влияния которых на деятельность предприятий со временем существенно не меняется;
- специальные факторы, исследование которых позволяет оценить потенциальные возможности развития предприятия.

Среди типичных составляющих макросреды определим основные группы факторов, учитывающих специфику условий деятельности предприятий нефтегазового комплекса:

- природно-экологическая составляющая обусловленная территориальным размещением соответствующих полезных ископаемых, состоянием окружающей среды;
- политико-правовая составляющая представлена государственным регулированием предприятий нефтегазового комплекса, межгосударственными соглашениями и зависимостью от одного поставщика основных энергоносителей;

-экономическая составляющая отражает тенденции развития национальной экономики, инвестиционных процессов;

-научно-техническая составляющая определена требованиями к научно-техническому уровню производства и квалификации кадров, обеспечивающей конкурентоспособность зарубежных аналогов;

-международная составляющая представлена географическим расположением и функцией транзитера энергоносителей.

Состояние рыночной среды может быть представлено рядом экономических характеристик, важнейшими из которых являются:

-потенциал рынка, уровень удовлетворения спроса, количество конкурентов и конкурентные силы, интеграционные процессы, технологический уровень, внедрение инноваций, входные и выходные барьеры на рынке, привлекательность отрасли.

Анализ факторов внутренней среды проводится на основе предложенной в работе [3] системы показателей для оценки уровня техногенной безопасности с целью выявления экологически безопасных и техногенно опасных производственных процессов, а также для установления производственных возможностей (компетенций) деятельности нефтегазовых предприятий. Эта система показателей обосновывается их функциональной значимости и характеризует взаимосвязь экологических и экономических процессов на предприятии. Также система показателей для предприятий различных сфер деятельности в нефтегазовом комплексе (геологоразведка, добыча, переработка, транспортировка нефти и газа) отражает специфику деятельности этих предприятий.

Под уровнем техногенной безопасности понимают значение системы натуральных, стоимостных, натурально-стоимостных показателей, отражающих отдельные основные составляющие (блоки) экологической (природоохранной) и экономической деятельности предприятия и характеризуют степень ее влияния на состояние биогеоценозов, эффективность освоения и восстановления природных ресурсов во взаимосвязи и взаимообусловленностью со степенью использования производственных ресурсов, условиями и конечными (промежуточными) экономическими, финансовыми, социальными и экологическими результатами деятельности нефтегазового предприятия.

Проекты внутреннего эколого-экономического реинжиниринга могут быть двух типов: производственного назначения, которые направлены на безопасное производство, выпуск продукции или уменьшение вредного воздействия на окружающую среду и с определенным уровнем экономического ущерба от экологических нарушений и проекты с предотвращением (предотвращение) загрязнения (проекты природоохранного назначения). Это позволит уменьшить материалоемкость и энергоемкость производства, снизить уровень аварийности, сократить продолжительность простоев производственных мощностей, получить дополнительный экономический эффект и интенсифицировать проведение природоохранных мероприятий.

Изменения, касающиеся выделения из состава нефтегазовых предприятий обслуживающих подразделений (транспортных, ремонтных, энергетических, диагностических и др.), отнесены к внешнему реинжинирингу. В первой ситуации возможны следующие основные модификации: создание на базе собственных структурных подразделений дочерних предприятий, которые будут отвечать за отдельные сервисные направления, но будут выполнять основной объем работы для головной компании; выделение собственных структурных подразделений в самостоятельные предприятия с последующей продажей бизнеса.

Следующим шагом является выбор приоритетных критериев для оценки эффективности вариантов ЭЭР ТННГП и установление их относительной важности. Ранжирование критериев осуществляется в соответствии с целями и направлением реинжиниринга.

Эколого-экономическая оценка эффективности проектов, планов и программ является одним из ключевых направлений природоохранной деятельности благодаря своей высокой экономической эффективности, так как предотвращение отрицательных последствий реализуемых мероприятий обходится дешевле, чем их компенсация.

Существенным моментом в оценке инвестиционных проектов в нефтегазовой сфере является анализ их доходности, а именно сопоставление расходов и выгод. Перед началом проведения таких

расчетов необходимо определить, к какому типу относится проект ТННП: производственный проект, который направлен на дополнительно безопасный выпуск продукции, или проект природоохранного назначения.

В первую группу критериев оценки эффективности вариантов ТННП входят показатели, которые определяют экономический блок и могут включать:

-показатели оценки эффективности проектов с учетом экономического ущерба от экологических нарушений (чистая приведенная стоимость (NPV_e), индекс рентабельности (IR_e), внутренняя норма рентабельности (IRRe), определяемая нормой дисконта (Re), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, дисконтированный период окупаемости) [10, с. 39];

-показатели изменения себестоимости продукции (выполненных работ), дополнительного экономического эффекта (ΔE), общей эколого-экономической эффективности (total ee E).

К системе показателей экономической эффективности входят: прирост валовой продукции в фактических ценах, валового дохода, прибыли, в расчете на одного работника; снижение производственной и коммерческой себестоимости продукции, работ (по видам);

- рост рентабельности производства (по видам продукции).

Второй блок критериев учитывает интересы общества в целом и включает показатели социальной эффективности предложенных направлений реинжиниринга. Социальная эффективность – понятие, отражает улучшение социальных условий жизни людей (улучшение условий труда и быта, повышение уровня занятости и безопасности жизни людей, сокращение продолжительности рабочей недели без уменьшения заработной платы, ликвидация тяжелого физического труда и т. п.). Социальная эффективность является производной от экономической эффективности. Социальная эффективность не всегда может быть количественно определена. Но о достигнутой социальной эффективности можно судить по таким показателям, как изменение производительности труда; процент работников, прошедших повышение квалификации; расходы на профессиональную переподготовку работников; количество работников, которые будут трудоустроены после высвобождения вследствие модернизации производства или других изменений; изменение уровня заработной платы;

- изменение уровня социального страхования; сумма средств, которые будут выделены на охрану труда и др.

Третий блок критериев отражает технологическую эффективность вариантов распределения ресурсов (прирост объема добычи нефти (ΔQi) [1, с. 13], прирост объемов нефтепереработки, увеличение проходки бурения), коэффициент нефтедобычи, прирост глубины переработки нефти и т. д.). Показатели технологической эффективности свидетельствуют об эффективности использования ресурсов, уровень ресурсосбережения, производительность труда, энерго- и капиталоемкость продукции, работ.

Таким образом, подход к оценке проектов эколого-экономического реинжиниринга производственных процессов техногенно опасных нефтегазовых предприятий является одним из инструментов повышения эффективности управления ими, что позволит обеспечить результативные изменения в ведении бизнеса нефтегазовых компаний.

Список литературы

1. Аньшин, В. М. Инвестиционный анализ: учебное пособие / В. М. Аньшин.– М.: Дело, 2017. - 280 с.
2. Аскинадзи, В.М. Инвестиции: учебник для бакалавров: для высших учебных заведений / В. М. Аскинадзи. – Москва: Юрайт, 2016. – 422 с.
3. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – Москва: Инфра-М, 2017. – 240 с.
4. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман.– М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2016. - 631 с.
5. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 372 с.

6. Богатыня, Ю. В. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Ю. В. Богатыня.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 287 с.
7. Добыча нефтяного сырья [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации: официальный сайт. - Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1209> (дата обращения: 25.06.2019 г.)
8. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова.- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 214 с.

© Э.Р. Чукмарева, 2019

МАРКЕТИНГ

УДК/UDC 339.138

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ «АО АГРОКОМПЛЕКС»

**УС ВИКТОРИЯ ПЕТРОВНА,
ТХАКАХОВА МАРИНА ОЛЕГОВНА,
ИВАНОВА ИННА ГРИГОРЬЕВНА**

Студентки экономического факультета
Кандидат экономических наук, доцент
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

Аннотация: данная статья посвящена такому маркетинговому инструменту взаимоотношений, как программа лояльности. Работа включает понятие программы лояльности клиентов и наиболее распространенные их типы: дисконтную, бонусную, многоуровневую, партнерскую, клубную и естественную. В статье подробно рассмотрена бонусная система скидок «АО Агрокомплекс», используемая в розничных торговых сетях, её условия, правила начисления и списания бонусных баллов. Описан вид и дизайн пластиковых карт. Сделан акцент на недостатках и преимуществах, используемой программы лояльности, как для покупателей, так и для самой фирмы. Кратко описан эффект проведения бонусной программы, сделан вывод о том, что действующая программа лояльности в сети магазинов «АО Агрокомплекс» достаточно хорошо формирует и стимулируют покупательский спрос. Однако не стоит забывать о том, что чтобы не потерять эмоциональную привязанность покупателя к торговой точке или бренду, нужно постоянно развивать и модернизировать программу лояльности, путем внедрения новых акций и предложений.

Ключевые слова: программа лояльности, покупатель, торговая точка, розничная сеть, акция, скидка, клиент, бонус, фирма, маркетинг, товар, спрос, бонусная карта.

CUSTOMER LOYALTY PROGRAM AS A MARKETING DEVELOPMENT TOOL "AGROKOMPLEKS JSC"

**Us Victoria Petrovna,
Tchakarova Marina Olegovna,
Ivanova Inna Grigorievna**

Annotation: this article is devoted to such a marketing tool of relationships, as a loyalty program. The work includes the concept of customer loyalty program and their most common types: discount, bonus, multi-level, affiliate, club and natural. The article discusses in detail the bonus system of discounts "AO Agrocomplex" used in retail chains, its conditions, the rules for calculating and writing off bonus points. The appearance and design of plastic cards is described. Emphasis is placed on the disadvantages and advantages of the loyalty program used, both for customers and for the company itself. The effect of the bonus program is briefly described, it is concluded that the current loyalty program in the Agrokompleks chain of stores forms and stimulates consumer demand quite well. However, do not forget that in order not to lose the emotional attachment of the buyer to the outlet or brand, you need to constantly develop and modernize the loyalty program by introducing new promotions and offers.

Keywords: loyalty program, customer, outlet, retail network, special offer, discount, customer, bonus, company, marketing, product, demand, bonus card.

Каждой фирме важно установить долгосрочные отношения со своими клиентами, удержать их от перехода к конкуренту, а также привлечь новых. Чтобы это сделать, нужно грамотно подобрать формат маркетингового инструмента. Одним из вариантов эффективного воздействия на покупателей являются программы лояльности, которые в свою очередь представляют собой некую систему поощрения постоянных покупателей в виде определенных скидок, бонусов, подарков [4].

К основным типам программ лояльности клиентов относят: дисконтную, бонусную, многоуровневую, партнерскую, клубную и естественную. Дисконтная программа дает право клиенту, при наличии у него соответствующей карты, на получение скидок. Скидка может быть, как фиксированной, так и увеличиваться со временем. Бонусная программа представляет собой систему начисления бонусов на некую установленную организаторами сумму, которые можно потом использовать для частичной оплаты следующей покупки. Многоуровневая программа также дает хороший эффект при стимулировании покупателей. Суть её заключается в переходах от одного уровня программы к другому, получая при этом призы, ценность которых с каждым уровнем, соответственно, увеличивается. При партнерской программе цель компании - найти партнеров, для которых её потребители также являются клиентами. Клубная система предполагает внесение клиентами определенных взносов, в виде фиксированной абонентской платы, дающих за это право получать бонусы и привилегии. Естественный тип могут себе позволить только компании, продукты или услуги которых уникальны, в этом случае отсутствует необходимость использовать различные системы поощрения клиентов.

Таким образом, программа лояльности – это комплекс маркетинговых мероприятий, направленных на удержание существующих клиентов и создание более стабильных торговых взаимоотношений между компанией и её клиентами [2].

Один из крупнейших, успешно развивающихся, аграрно-промышленных холдингов России «Агрокомплекс» применяет в своей маркетинговой деятельности программу лояльности «Агрокомплекс». Предприятие насчитывает более 650 торговых точек. Стать участником программы может физическое лицо, достигшее 18-летнего возраста, являющееся клиентом сети магазинов «АО Агрокомплекс», заполнив анкету и, согласившись с правилами. Для получения выгодных условий покупатель должен предъявить карту в любом из магазинов розничной сети до совершения оплаты. Скидки и акции не суммируются, при наличии нескольких скидок на один и тот же товар применяется наибольшая, однако скидки и бонусные баллы не распространяются на алкогольную и табачную продукцию [6].

Неоспоримым преимуществом бонусной системы скидок для фирмы является то, что начисление бонусов не требует реальных затрат на скидку. Скидка предоставляется только при повторной покупке, что мотивирует клиента прийти снова в магазин и сделать покупку. Бонусная карта «АО Агрокомплекс» представляет собой пластиковую карту стандартного размера. Карта имеет зеленый цвет – основной цвет фирмы, символизирующий природу, чистоту, рост. На лицевой стороне располагается корпоративная символика фирмы и номер карты. На обратной стороне имеется магнитная полоса, краткая информация о программе лояльности, штрих-код и в самом низу телефон горячей линии.

В нижерасположенной таблице рассмотрим правила начисления бонусных баллов.

По условиям программы лояльности 10 баллов приравниваются к 1 рублю. Накопленными баллами можно оплатить не более 30% от стоимости покупки. По правилам бонусной системы скидок «АО Агрокомплекс» начисление баллов округляется в меньшую сторону, срок действия баллов – 3 месяца, а неиспользованные баллы сгорают [6].

Несмотря на это, исследования маркетингового отдела фирмы Агрокомплекс показывают, что бонусные карты пользуются достаточно высокой популярностью у клиентов. В большинстве случаев покупатели соглашаются на участие в программе лояльности и оформляют бонусные карты. Посредством использования покупателями бонусных карт маркетологи получают информацию о количестве

активных карт, средней сумме чека, анализируют его состав, получают возможность видеть, какие товары пользуются наибольшим спросом, изучать спрос на товары по акции и без. Также предоставляется возможность делать рекламные рассылки участникам программы на электронную почту или номер телефона, которые указываются при заполнении анкеты. Однако организаторы оставляют возможность за участником отказаться от данных рассылок.

Таблица 1

Правила начисления бонусных баллов программы лояльности «АО Агрокомплекс»

Сумма чека	За каждые	Начисляется	Баллов
До 500 руб.	20 руб.	1 балл	От 1 до 24 баллов
От 500 до 599,99 руб.	18 руб.	1 балл	От 27 до 33 баллов
От 600 до 799,99 руб.	17 руб.	1 балл	От 35 до 47 баллов
От 800 до 999,99 руб.	16 руб.	1 балл	От 50 до 62 баллов
От 1000 руб.	15 руб.	1 балл	От 66 баллов и выше

Маркетологи фирмы «АО Агрокомплекс» отмечают, что эффективность от внедрения бонусной системы определенно есть, а именно, она позволяет достичь прироста среднего чека, дает гибкий функционал на сайте и позволяет заводить персональные, сложные акционные механизмы. В среднем программа лояльности «Агрокомплекс» позволила увеличить сумму чека на 5%, а количество новых покупателей почти на 4%.

Согласно сведениям, полученным из отдела маркетинга, на бонусную систему лояльности клиентов фирма «АО Агрокомплекс» затратила около 5 млн. руб. и столько же на изготовление пластиковых карт.

Таким образом, программы лояльности не только способствуют удержанию клиентов и привлечению новых, путем предоставления им скидок и бонусов, но и позволяют более широко оценить и проанализировать розничную торговлю, повысить продажи по разным группам ассортимента, оптимизировать ценовую политику, собрать всю необходимую информацию о покупателях и отследить их поведение. Однако не стоит забывать, что программа лояльности только дополнение, если клиента не устроит качество или цена, то желание получить бонусы и скидки уйдет на второй план. Очень важно грамотно внедрить программу поощрения покупателей, просчитать её эффективность и анализировать обратную связь.

Список литературы

1. Трубилин А.И. Теория менеджмента: учебник // Трубилин А.И., Толмачев А.В., Иванова И.Г. – Краснодар, 2016.
2. Толмачев А.В. Управление организацией (предприятием): учебное пособие // Толмачев А.В., Иванова И.Г. – Краснодар, 2016.
3. Иванова И.Г. Менеджмент: учеб. Пособие / Иванова И.Г., Беспалько В.А., Кушнир Д.Д. – Краснодар - 2016.
4. Зоткина А.Е. Актуальные вопросы современной экономики. / Крамчанинов В.В., Иванова И.Г. - 2018. № 6. С. 438-442.
5. Герасименко О.А. Анализ финансовых результатов деятельности отдельных сельскохозяйственных организаций Краснодарского края. / Негодова А. В., Кочергина А.П. – 2019. № 4-1. С. 57-61
6. Официальный сайт фирмы «Агрокомплекс» // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://zao-agrokomplex.ru/>

УДК 339.138

ФОРМИРОВАНИЕ ТОЧЕК КОНТАКТА С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ОТЕЛЯ МЕРИДИАН

БУРЧЕНКОВА АНАСТАСИЯ ВАЛЕРЬЕВНА,
ЛАЗАРЕВА АЛЁНА СЕРГЕЕВНА

Магистранты
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н. П. Огарева»

*Научный руководитель: Леоненко Евгений Анатольевич,
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н. П. Огарева»*

Аннотация: В статье представлен анализ точек контакта с потребителями отеля ООО «ФОРУМ С» (Отель «Меридиан»). Выявлены ключевые точки контакта с потребителями в отеле «Меридиан». Проведена оценка эффективности отобранных точек контакта. Были выявлены основные недостатки точек контакта и предложены рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: гостиничное предприятие, конкурентные преимущества, удержание клиентов, персонализация, потребители, точки контакта.

FORMATION OF POINTS OF CONTACT WITH CONSUMERS TO ACTIVATE SALES ON THE EXAMPLE OF THE MERIDIAN HOTEL

Burchenkova Anastasija Valer'evna,
Lazareva Alyona Sergeevna

Scientific adviser: Leonenko Evgeniy Anatol'evich

Abstract: The article presents an analysis of the points of contact with consumers of ООО «FORUM С» (Hotel Meridian). Key points of contact with consumers in the hotel "Meridian" have been identified. The efficiency of the selected points of contact was evaluated. The main shortcomings of contact points were identified and recommendations for their elimination were offered.

Key words: hotel, competitive advantages, customer retention, personalization, consumers, points of contact.

Перед непосредственным приобретением гостиничного продукта потребители проходят через большое число точек контакта, в каждой из которых предприятие по-разному взаимодействует с потенциальными клиентами. Так, исследование компании E-marketer показывает, что потребители проходят в среднем через 15,5 точек контакта в течение недели перед непосредственным совершением бронирования [1]. Относительно рынка гостиничных услуг совокупность элементов в виде множества точек контакта формирует отношение клиента к гостиничному предприятию. Подобные контакты имеют первостепенное значение для развития взаимоотношений с клиентами.

Точки контакта – это все формы, места, всевозможные ситуации и интерфейсы, где происходит прямой, косвенный или виртуальный контакт клиента с компанией, который оказывает непосредственное влияние на решение о покупке товара или услуги.

В настоящее время теоретическая концепция точек контакта гостиничного предприятия и потребителя слабо развита, однако на практике является одной из важнейших. Так, при отсутствии управления точками контакта с потребителем стратегии позиционирования, комплекс маркетинга, сегментирование и реализация маркетинговых коммуникаций могут стать абсолютно неэффективными и даже бесполезными. Отсутствие внимания компании к точкам контакта может свести на нет все прочие усилия маркетинговых специалистов.

В зависимости от качества точек контакта компания может приобрести или потерять клиента, укрепить отношения с ним, подтвердить высокую репутацию или, наоборот, разочаровать его. В этих точках необходимо оказать эмоциональное воздействие на клиента с целью формирования положительного впечатления о компании [2, с. 9].

Гостиничному предприятию, для эффективной коммерческой деятельности необходимо знать ключевые точки контакта со своими потребителями и осуществлять соответствующее управление ими, так как качество контакта с потребителем определяет его решения относительно конкретной гостиницы, которые оказывают прямое влияние на объем продаж и финансовые результаты ее деятельности.

Опыт клиентов отеля «Меридиан», формируется в результате воздействия разнообразных точек контакта. Точки контакта отеля «Меридиан», сгруппированные по 5 основным направлениям (рис. 1)

- интернет-коммуникации;
- рекламные коммуникации;
- отель и прилегающая территория;
- телефонные коммуникации;
- взаимодействие с сотрудниками отеля.

Интернет коммуникации

- веб-сайт (meridian13.ru);
- поисковая выдача, контекстная реклама;
- e-mail рассылка;
- страницы в соц. сетях;
- порталы бронирования;
- отзывы клиентов (не только на сайте гостиницы);

Телефонные

коммуникации

- время ожидания ответа;
- приветствие;
- музыка на удержании звонка;
- работа с возражения;
- завершение контакт;
- коммуникабельность;
- доброжелательность и др.

Взаимодействие с сотрудниками отеля

- внешний вид персонала;
- униформа;
- голос;
- улыбка и др.

Рекламная коммуникация

- реклама в печати
- наружная реклама
- теле, радиореклама
- сувенирная продукция
- public relations

Отель и прилегаю- щая территория

- месторасположение
- парковка
- вывеска
- зона ожидания;
- интерьер номеров;
- атмосфера;
- бланки др.

Рис. 1. Основные точки контакта с клиентами в отеле «Меридиан»

При анализе точек контакта с отелем были выбраны те, которые, по мнению клиентов, являются наиболее важными. Соответственно, к наиболее приоритетным точкам контакта с отеля «Меридиан» можно отнести:

- веб-сайт (meridian13.ru);

- отзывы на сайте;
- визуальное наполнение сайта;
- страницы в социальных сетях (Вконтакте, Facebook);
- отзывы и оценка гостей на порталах бронирования;
- время ожидания ответа на звонок;
- доброжелательность персонала;
- дизайн номеров;
- программа лояльности;
- рекомендации.

Анализ точек контакта с клиентами был проведен на основе опроса сотрудников отеля «Меридиан». В опросе принимал участие персонал отеля, взаимодействующий с гостями. Всего в опросе участвовало 15 человек. Респондентам было предложено оценить положительные и отрицательные стороны наиболее значимых для клиентов точек соприкосновения с отелем «Меридиан» (табл. 1).

Таблица 1

Оценка точек контакта с клиентами отеля «Меридиан»

Точки контакта	«Вау»-эффект	Нейтральное воздействие	Отрицательное воздействие
Веб-сайт	– возможность предложить свою цену;	– присутствует англоязычная версия сайта; – сайт наполнен актуальной и визуализированной информацией; – структура сайта упорядочена по тематическим разделам и подразделам;	– неактивные ссылки на страницы в социальных сетях;
Отзывы на сайте;	– большое количество положительных отзывов;	–	– устаревание отзывов (последний оставленный отзыв 20.03.16);
Визуальное наполнение сайта;	–	– имеются фотографии номеров;	– некорректная работа 3D-тура;
Страницы в социальных сетях	–	– слабая активность в группе; – присутствует ссылка на сайт;	–
Отзывы и оценка гостей на порталах бронирования	– отель имеет высокие оценки по всем характеристикам;	–	–
Время ожидания ответа на звонок	– быстрый ответ на телефонный звонок;	–	–
Доброжелательность персонала	– персонал отеля вежлив и доброжелателен; – индивидуальный подход к каждому гостю;	–	–
Оформление номеров	– комфортабельные и уютные номера;	–	–

На основе проведенного опроса, были определены составляющие точек контакта, оказывающие негативное воздействие на потребителей:

- устаревшие отзывы на сайте отеля;

- некорректная работа 3D-тура [3];
- неактивные ссылки на страницы в социальных сетях;
- низкая активность группе в «ВКонтакте».

Проведенное исследование точек контакта показало, что отель «Меридиан» эффективно взаимодействует с клиентами на всех этапах потребления гостиничного продукта. Единственные критичные и одновременно наиболее важные для эффективного контакта клиентов с отелем недостатки связаны с веб-сайтом отеля, в связи с чем отелю «Меридиан» следует больше усилий направить на его совершенствование. [4] Так же, для повышения эффективности взаимодействия с клиентами отелю «Меридиан» необходимо сформировать новые точки контакта, которые позволят ему выгодно выделиться среди конкурентов.

В качестве мероприятий по улучшению точек контакта гостиницы «Меридиан» с клиентами были предложены следующие мероприятия:

- во время заполнения регистрационной карты предлагать гостям чай или кофе на выбор;
- использование ароматехнологий в гостинице;
- создание оригинальной страницы ошибки на сайте гостиницы;
- работа с отзывами;
- использование приятной музыки на удержании звонка.

Список литературы

1. EMarketer [Электронный ресурс]. – [2017]. – Режим доступа: <https://www.emarketer.com/topics/Marketing-Technology/1335>
2. Манн И. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга / Игорь Манн, Дмитрий Турусин. – 4-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 156 с.
3. Лашина М. В., Бурченкова А. В. Продвижение гостиницы в сети Интернет на примере гостиницы Меридиан // Nauka-rastudent.ru. – 2017. – No. 02 (038) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://naukarastudent.ru/38/4041/>
4. Официальный сайт ООО «ФОРУМ С» [Электронный ресурс]. – [2017] – <http://www.meridian13.ru>

© А.В. Бурченкова, А.С. Лазарева, 2019

УДК 330

РАЗРАБОТКА АНКЕТЫ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

ЯРОШЕНКО МАРИНА ФАНУЗОВНА

Магистрант

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)»

*Научный руководитель: Трофименко Елена Юрьевна**к.э.н., доцент**ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)»*

Аннотация: В статье рассматриваются методы опроса. Разработана форма анкеты для маркетингового исследования в страховой компании с целью оценки удовлетворенности потребителей брендом - страховой компании ПАО «САК «Энергогарант»

Ключевые слова: опрос, анкета, респондент, потребитель, лояльность, страхователь.

DEVELOPMENT OF A QUESTIONNAIRE FOR MARKETING RESEARCH IN AN INSURANCE COMPANY

Yaroshenko Marina Fanuzovna

Annotation: The article discusses the survey methods. The form of the questionnaire for marketing research in the company "Energogarant" for the purpose of an assessment of satisfaction of consumers with a brand - the insurance company of PJSC "SAC "Energogarant" is developed»

Key words: survey, questionnaire, Respondent, consumer, loyalty of the policyholder.

Успех в бизнесе в основном зависит от того насколько клиенты преданны к продукту, той или иной компании, иными словами, насколько они лояльны.

Главной целью исследования уровня удовлетворенности потребителя является удержание постоянных клиентов, а так же привлечение новых клиентов к компании. Ведь лояльный клиент склонен покупать продукцию или услугу понравившийся ему компании и рекомендовать её знакомым и друзьям вне зависимости от соотношения цены/качества продукции [4].

Цель данной работы заключается в разработке анкеты для проведения опроса с целью исследования лояльности страхователей Южно-Уральского филиала ПАО «САК «Энергогарант».

«Энергогарант» - страховая компания, основанная в октябре 1992 года. Первоначальной целью компании было страхования крупных рисков в энергетической сфере. Компания «Энергогарант» включает в себя более 250 региональных отделений и филиалов, расположенных по всей территории Российской Федерации. Компания специализируется на различных видах страхования, как для юридических, так физических и лиц. В компании имеется более 250 страховых программ, в том числе и страхование от критический заболеваний для физических лиц.

Опрос — это метод сбора первичной информации путем выяснения субъективных мнений, предпочтений, установок людей в отношении какого-либо объекта [2].

Проведения опроса состоит в сборе информации интервьюера с помощью задавания вопросов респондентам, касательно уровня их осведомленности, отношения к продукту, предпочтения и покупательского поведения.

Проведение опроса можно разделить основные этапы:

1. проработка вопросов и тиражирование анкеты;
2. формирование выборки;
3. инструктаж интервьюеров;
4. проведение опроса и контроль качества данных;
5. обработка и анализ полученной информации;
6. составление итогового отчета.

Методы опроса классифицируют (рис.1), в зависимости от особенностей проведения это могут быть, как личное интервью на дому у респондента, интервью в торговом центре или в офисе продаж, личное интервью с помощью компьютера, так и традиционный опрос по телефону, опрос по почте, опрос по электронной почте, опрос через Internet [1].

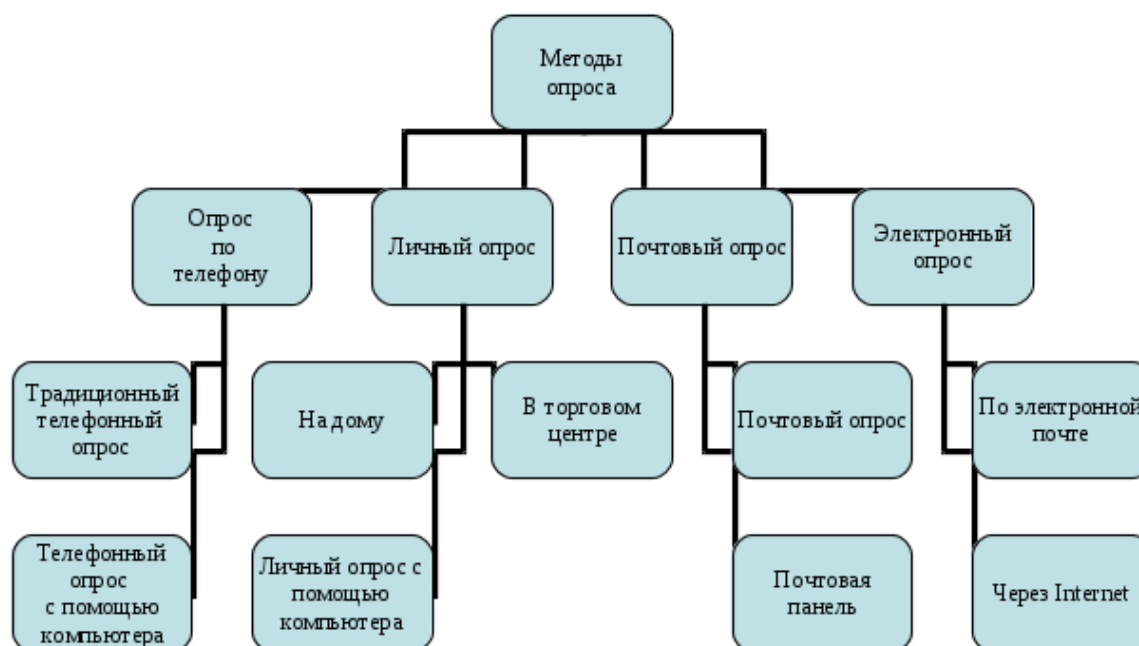


Рис. 1. Методы опроса

Телефонный опрос считается самым оперативным и недорогим методом опросов, который позволяет узнать мнения разных групп населения по любым вопросам.

Обычно, в ходе телефонного опроса изучается лояльность к торговой марке уровень узнаваемости бренда, уровень потребления изучаемого продукта. Помимо этого телефонный опрос позволяет оценить эффективность рекламных компаний.

Почтовый опрос. Суть данного метода заключается в рассылке анкет по почте и получении на них ответов так же по почте обратно. При почтовом опросе не требуется много интервьюеров, но требует точный подход к созданию выборки.

Личное интервью. Суть метода состоит в личной беседе между интервьюером и респондентом. Личное интервью незаменимо, если респонденту в ходе опроса необходимо собрать большой объем информации.

Личное интервью обычно применяют для:

- изучения потребителей (составления портрета и описание поведения потребителей, выявление отношения потребителей к продукту или торговым маркам, сегментирование клиентов);
- разработки маркетинговых планов (разработка нового продукта, поиск свободных ниш, оценка имеющегося продукта к требованиям рынка, определение ценовых критериев, изучение каналов распределения и оценка эффективности рекламной кампании);
- изучения рынка (изучения доли рынка, а так же тенденций развития).

Добрый день!

Предлагаем Вам принять участие в опросе на тему: Ваше отношение к страхованию. Ваше мнение очень важно для нас. Оно позволит нам повысить качество нашей работы и лучше соответствовать Вашим потребностям. Отметьте свой ответ галочкой.

1. Скажите, пожалуйста, в целом Вы удовлетворены сотрудничеством со страховой компанией «Энергогарант»?
 - a) Да
 - b) Нет
 - c) Нет ответа, не могу определиться.
2. Согласны ли Вы с тем, что компания «Энергогарант» - надежная?
 - a) Да
 - b) Нет
 - c) Нет ответа, не могу определиться.
3. Согласны ли Вы с тем, что компания «Энергогарант» полностью выполняет свои обязательства?
 - a) Да
 - b) Нет
 - c) Нет ответа, не могу определиться.
4. Согласны ли Вы с тем, что компания «Энергогарант» предоставляет качественное обслуживание своим Клиентам без очередей, грубостей и проволочек?
 - a) Да
 - b) Нет
 - c) Нет ответа, не могу определиться.
5. Согласны ли Вы с тем, что компания «Энергогарант» – это доступная компания с удобно расположенными офисами?
 - a) Да
 - b) Нет
 - c) Нет ответа, не могу определиться.
6. Согласны ли Вы, что компания «Энергогарант» предлагает привлекательные финансовые условия?
 - a) Да
 - b) Нет
 - c) Нет ответа, не могу определиться.
7. Сколько на данный момент у Вас страховых полисов/договоров?
 - a) 1-2
 - b) 3-4
 - c) Более 5
8. Какими добровольными видами страховых услуг Вы пользуетесь в данное время (если вариантов несколько отметьте необходимые)?
 - a) Страхование жизни
 - b) Страхование имущества (транспорт, недвижимость, имущество предприятия и т.п.)
 - c) Медицинское страхование (ДМС, страхование от укуса клеща)
 - d) Страхование ответственности
 - e) Не пользуюсь
9. Какова вероятность того, что Вы порекомендуете компанию «Энергогарант» друзьям/знакомым/коллегам?» Оцените, пожалуйста, по 10-балльной шкале, где 0 соответствует ответу «Ни в коем случае не буду рекомендовать», а 10 — «Обязательно порекомендую»?

Несколько вопросов о себе:

10. Ваш пол:
 - a) мужской
 - b) женский
11. Ваш возраст:
 - a) 18-25
 - b) 26-30
 - c) 31-45
 - d) 46-55
 - e) 56-70
 - f) 70 и выше

Спасибо за уделенное время!

Рис. 2. Анкета

В качестве метода исследования лояльности потребителей к бренду «Энергогарант» предполагая использование – анкетирование.

Опрос респондентов предлагаю проводиться в центрах страхования физических лиц страховой компании «Энергогарант».

Опрос предполагает индивидуальный подход к каждому респонденту, что позволяет поддержать атмосферу доверия и делает возможным получение дополнительной информации [5].

Вопросы в анкете расположены в такой последовательности, чтобы избежать влияния одного вопроса на другой [3]. Все вопросы в анкете соответствуют целям исследования (рис. 2).

Нам необходимо узнать, удовлетворены ли клиенты сотрудничеством со страховой компанией, считают ли они компанию надежной. Это можно сделать с помощью ответов респондентов на вопросы № 1, № 2 в анкете.

Для страховой компании очень важно иметь статус надежной, так как страхователи рассчитывают на финансовую поддержку в случае страхового события. Поэтому компания «Энергогарант» ежегодно подтверждает свой уровень финансовой устойчивости в международных и Российских рейтинговых агентствах.

Выяснить мнение респондента об исполнении обязательств, страховой компании: вопрос № 3. Данный вопрос подразумевает, в том числе по обязательства по выплатам по страховым случаям.

Выяснить мнение респондента об удобстве пользования услугами компании вопросы № 4, №5.

Вопрос №6 предполагает получения информации от респондента о финансовой доступности предлагаемых страховых продуктов. По результатам ответов респондентов на 6 вопрос, можно оценить насколько оказываемые финансовые услуги компании «Энергогарант» конкурентоспособные.

Вопрос №7 включен в анкету с целью выявления количества страховых договоров/полисов у респондентов. При помощи седьмого, вопроса анкеты нам удастся выявить какое количество полисов по добровольным видам страхования у клиентов в данное время процент и кросс-продаж в компании.

Выяснить какие страховые продукты наиболее востребованы у опрашиваемых респондентов и актуальность для них добровольных видов страховых: вопрос №8.

Основным вопросом является вопрос № 9 при помощи которого мы сможем, **вычислить показатель NPS**, а также помогает установить уровень лояльности потребителей, которые совершали покупки.

Индекс лояльности NPS (NetPromoterScore) — индекс определения приверженности клиентов компании или определенному товару или услуге. NPS используется для оценки готовности к повторным покупкам.

Вопросы №10, №11 необходимы для идентификации личности респондента.

Все вопросы в анкете содержат всю необходимую для получения от респондента информации, для проведения маркетингового исследования в страховой компании.

Список литературы

1. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, ана-лиз, прогноз [Электронный ресурс] : учебное пособие — Электрон. дан. — Москва: Финансы и статистика, 2014. — 320 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/69117>. — Загл. с экрана.
2. Божук С. Г. Маркетинговые исследования / С. Г. Божук, Л. Н. Кова-лик. - СПб.: Питер, 2004. - 303 с.
3. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования: Практическое руководство: Пер. с англ. / Н. К. Малхотра. - 3-е изд. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. - 960 с.
4. Мельник, М.В. Маркетинговый анализ: учебник / М.В. Мельник, С.Е. Егорова. – М.: Рид Групп, 2011. – 384 с.
5. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. — СПб: Издательство «Питер», 2000. — 752 с.

УДК 338.467.4

МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ФИТНЕС ИНДУСТРИИ В ГОРОДЕ ОРЕНБУРГЕ

МЕЛЬНИКОВА ТАТЬЯНА ФЕДОРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент

ЗАХАРОВА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА

студент 3 курса

Оренбургский государственный университет

Аннотация: В России фитнес появился в конце 20 века, однако пользоваться спросом фитнес-центры начали последние 11 лет, поскольку с каждым годом растёт число людей, у которых появляется потребность следить за своим здоровьем и красотой тела. В статье представлены результаты анализа фитнес-клубов Оренбурга по ценовому сегменту, а также для их развития предложены маркетинговые инструменты. Для продвижения фитнес индустрии были выдвинуты перспективные направления на 2020 год.

Ключевые слова: продвижение, фитнес-услуги, маркетинг, фитнес-клубы, опрос.

MARKETING AS A TOOL FOR PROMOTING FITNESS INDUSTRY IN ORENBURG

**Melnikova Tatyana Fedorovna,
Zakharova Ekaterina Nikolaevna**

Annotation: fitness appeared in Russia at the end of the 20th century, however, fitness centers began to be in demand over the past 11 years, since every year the number of people who have a need to monitor their health and body beauty is growing. The article presents the results of an analysis of fitness clubs in Orenburg by price segment, and marketing tools are proposed for their development. Promising directions for 2020 were put forward to promote the fitness industry.

Key words: promotion, fitness, services, marketing, fitness clubs, survey.

Увлечение фитнесом началось с богатой элиты, сейчас же с увеличением уровня благосостояния жителей как крупных, так и небольших городов приводит к тому, что население начинает уделять повышенное внимание своему здоровью, физическому состоянию и внешности. Причем потребность растет именно в качественных услугах, которые могут предоставлять только современные, хорошо оборудованные спортивно-оздоровительные клубы и фитнес-центры [1, с. 267].

На данный момент «фитнес» не имеет конкретно определённого понятия.

В.Е. Борилкевич говорит, что фитнес – это «динамический многофакторный процесс, складывающийся из компонентов физического, психического, духовного и социального состояний» [2, с. 45].

Э. Хоули и Б. Френкс предполагают, что фитнес — это «стремление к оптимальному качеству жизни, включающее социальный, психический, духовный и физический компоненты» [3, с. 17].

Тенденция к популярности здорового образа жизни возникла на основании новых стандартов красоты. На данный момент фитнес пользуется популярностью и входит в топ-10 востребованных услуг в России.

В 2014-2018гг. численность потребителей фитнес-услуг в стране выросла в 1,5 раза: с 3,6 млн чел до 5,4 млн чел [4]. Рост клиентов обусловлен увеличением числа федеральных сетей и развитием в регионах страны бюджетных фитнес-клубов, способствующих привлечению большего числа населения.

На данный момент в Оренбурге работает 97 фитнес-центров, их можно классифицировать по ценовому сегменту:

- низшая категория до 1000 рублей в месяц (3 фитнес-клуба);
- средняя категория от 1000 до 2000 рублей в месяц (66 фитнес-клуба);
- высшая категория от 2000 рублей в месяц и выше (28 фитнес-клуб).

Фитнес-клубы высшей категории предоставляют высококачественные услуги, более развернутый перечень дополнительных услуг, таких как СПА процедуры, салон красоты, занятия для детей, зона отдыха, единоборства. Оснащены современными тренажерами и спортивным инвентарём. Однако ценовой сегмент таких клубов рассчитан на состоятельных клиентов. Например, в городе Оренбурге к данной категории относятся фитнес-клубы «Skill club», «Алиса», предоставляющие свои услуги за 10000 рублей, 6000 рублей, в месяц соответственно.

Клубы средней категории предлагают весь спектр стандартных и ограниченный список дополнительных услуг, необходимых для занятия спортом и не требуют чрезмерных денежных затрат, поскольку качество предоставляемых услуг немного ниже, чем у клубов высшей категории. К фитнес-клубам среднего класса относятся «Active» и «ЭРА-Спорт», месячные абонементы которых составляют 1300 рублей и 1100 рублей соответственно.

Фитнес-клубы низшей категории имеют своей целью предоставление только спортивных услуг, то есть пользование тренажерным оборудованием и спортивным инвентарем. Такие клубы имеют свои плюсы и минусы. К примеру, из минусов можно выделить: в большинстве своем устаревшие тренажеры, самый дешевый инвентарь, возможное отсутствие душа и других удобств. Но стоит отметить, что на очевидные минусы у такого уровня спортзалов есть и свои плюсы, например, это высокая транспортная доступность, такие клубы в основном располагаются в съемных помещениях с низкой арендной платой, часто это первые этажи высотных зданий, главным плюсом является, что почти каждый гражданин, желающий заняться спортом получает основные функции фитнес-клуба за демократичную цену, в основном не превышающую 1000р. Представителем данного сегмента является клуб «Body style», где цена месячного абонемента составляет всего 800р.

Чтобы понять по каким критериям клиенты выбирают фитнес-клубы Оренбурга был проведён опрос.



Рис. 1. Диаграмма ответов на вопрос «По какому критерию вы выбираете фитнес-клуб?»

Большинство опрошенных (31%) ответили, что выбирают фитнес-клубы по стоимости услуг, 25% выбирают по месторасположению, 17% по разнообразиям программ, 16% по качеству предоставляемых услуг, 11% по наличию дополнительных услуг.

Проблемами фитнес индустрии является отсутствие пиар-хода и медленное внедрение фитнес трендов. Для их решения необходимо использовать маркетинговые инструменты.

К инструментам продвижения фитнес услуг можно отнести:

1. Первое посещение фитнес-центра: Многие фитнес клубы применяют бесплатный гостевой визит, однако у этого инструмента низкая эффективность, поскольку потенциального клиента специалисты не консультируют, не проводят с ним ознакомительную тренировку и поэтому клиент, не видя ценности в таком визите отказывается от посещения фитнес клубов. Большое значение имеет первая тренировка, поэтому нужно провести её так, чтобы у клиента не было сомнений в том, что именно ваш фитнес клуб будет для него ценным.

Необходимо создать свой гостевой формат, чтобы помочь клиенту изучить все стороны фитнеса.

а) Первая встреча с тренером должна пройти плодотворно. В обязанности тренера войдёт: проведение инструктажа, знакомство с тренажерами, обсуждение с клиентом его фитнес целей.

б) Анализ тела, диагностика на состав тела. В результате проведённого анализа клиент получит от тренера программу тренировок и рекомендации по питанию.

в) Ознакомительная тренировка. Тренер проводит тренировку в зависимости от спортивных целей потенциального клиента, уделяя внимание тем частям тела, которые являются наиболее проблемными. Также тренер даёт рекомендации по восстановлению после тренировки. Данный инструмент используют фитнес-клубы TerraFit, «ONYX», где бесплатный гостевой визит необходимо заказать через сайт клуба, после с клиентом свяжутся и договорятся о занятии.

2. Продвижение в социальных сетях. Развитие фитнес индустрии в социальных сетях является результативным инструментом. Размещение в ВКонтакте и Instagram различных фитнес-тренировок, информации о предстоящих мероприятиях, мастер-классах может способствовать привлечению целевой аудитории. Многие фитнес-клубы используют социальные сети как инструмент продвижения, например, фитнес-центр «Талия клуб» в Instagram проводит марафоны по похудению, тренинги по питанию, размещает видео-тренировки и рецепты блюд правильного питания. Также здесь можно узнать о скидках и поучаствовать в розыгрышах.

3. Сайт фитнес клуба. Для продвижения фитнес услуг необходимо создать современный, качественный сайт, в котором потенциальные клиенты смогут узнать о новостях клуба, изучить фитнес-программы и выбрать для себя подходящий. Сайт фитнес-центра «Lime Fitness» предоставляет необходимые сведения для клиента: информация о предоставляемых услугах, новинках, акциях, расписание занятий, клубных картах и о предстоящих мероприятиях.

4. Клубные карты и подарочные сертификаты так же являются средством привлечения новых клиентов. В женском фитнес-клубе «Пятый сезон» можно приобрести подарочную карту на сумму от 2000 до 20000 рублей, подарочный сертификат на массаж стоимостью 4700 рублей.

5. Фитнес-приложения. С помощью приложений клиент сможет рассчитать калорийность продуктов, составить пп-блюда, проводить домашние тренировки. Через приложения фитнес клубов клиент сможет посмотреть загруженность зала, записаться на тренировку, также можно вести статистику своих результатов.

В современном обществе всё больше людей задумывается о здоровье, физической форме, поэтому необходимо использовать все инструменты продвижения услуг. А затем анализировать инструменты, чтобы понять какие из них являются наиболее привлекательными для клиентов.

Перспективным направлением в фитнес индустрии на 2020 год может стать стриминг-кардио. Это очень удобный инструмент, поскольку прямая трансляция тренировки подойдет для тех, кто не может присутствовать на занятии.

Так же в клубах могут появиться оздоровительные программы для пенсионеров и людей с ограниченными возможностями. Программа будет включать в себя работу с врачами, которые по результатам

медицинского обследования, будут проводить индивидуальный комплекс мероприятий для улучшения здоровья.

Таким образом, основными направлениями развития фитнес-индустрии является поиск новых клиентов и увеличение перечня предлагаемых услуг, за счет внедрения новых дополнительных услуг и программ.

Список литературы

1. Асомчик А.А. Продвижение фитнес услуг // Бюллетень науки и практики. – 2016. – №6. – С. 266–277.
2. Борилкевич В. Е. Об идентификации понятия «фитнес» // Теория и практика физической культуры.– 2003. – № 2.– С. 45-46.
3. Хоули Э. Т., Оздоровительный фитнес / Э. Т. Хоули, Б. Д. Френкс / Киев: Олимпийская литература, – 2004. – 362 с.
4. Исследования РБК. Доступ по ссылке: <https://marketing.rbc.ru/articles/11063/> (Дата обращения: 8.10.2019 г.)

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330

РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА КАК УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

ЖАНАБАЕВА КАМИЛЛА КОСИМХОНОВНА,
ТАШХОДЖАЕВ БАХОДИР СУЛТАНИЯЗОВИЧ

Студенты
«Южно-Казахстанский государственный университет им. М.Ауэзова»

*Научный руководитель: Сейсенбаева Жаннат Маликовна
Ph.D, старший преподаватель
«Южно-Казахстанский государственный университет им. М.Ауэзова»*

Аннотация: В современном времени люди часто используют интернет как инструмент маркетинга. И опираясь на это интернет-банкинг в эти дни очень креативно и успешно используется при выполнении банковских операций в краткосрочном времени. В итоге людям дано возможность выполнить банковских операций дистанционно, не занимая очередь.

Ключевые слова: дистанционный банковский деятельность, ПК-банкинг

DEVELOPMENT OF INTERNET BANKING AS A SERVICE OF A COMMERCIAL BANK

Zhanabaeva Camilla Kosimkhonovna,
Tashhodzhaev Bakhodir Sultanniyazovich

Scientific adviser: Seisenbaeva Zhannat Malikovna

Abstract: In modern times, people often use the Internet as a marketing tool. And based on this, Internet banking these days is very creative and successfully used in banking operations in the short term. As a result, people were given the opportunity to perform banking operations remotely without taking a queue.

Key words: remote banking, PC banking.

Предоставление банковских услуг является основной деятельностью всех банков. Чтобы заработать деньги, банковские учреждения должны создавать и продавать свои услуги для клиентов.

Сильная конкуренция в банковском секторе создала условия для банков. Клиентам недостаточно покупать банковские продукты, их интересует качество и условия обслуживания. Кроме того, банковские услуги должны обладать необходимыми возможностями и отвечать всем потребностям клиентов. Для банков, в отличие от качества, определяющего потребительские и стоимостные характеристики банковских услуг, конкурентоспособность банковских услуг определяет успех на рынке. То есть преимущества данной конкретной банковской услуги по отношению к широкому спектру конкурентных банковских услуг.

Рост новых финансовых услуг и значительная динамика социально-экономической жизни банков связаны с физическими изменениями в физической форме. Другими словами, использование безналичных средств и платежей широко распространено.

Изменения в потребностях клиентов и банковских услугах приводят к конкретным изменениям в каналах распределения. Сотрудничество клиентов и банков в стабильном помещении теряет актуаль-

ность. Клиенты могут сделать это, используя электронную систему связи (телефон, планшет или компьютер).

Одной из основных задач кредитных организаций является оперативная обработка денежных и информационных потоков в банковских системах по всему миру на данном этапе развития. Потребность в новых информационных технологиях стала очевидной. Различные виды банковских услуг широко распространены среди технологий финансовых услуг коммерческих банков [1, с.59].

Концепция ДБО может рассматриваться с разных точек зрения, от узких концепций, таких как предоставление банковских услуг, до широкого банковского рынка с использованием программного и аппаратного обеспечения.

ДБО основан на принципе обмена информацией между банками и клиентами и обеспечивает высокий уровень безопасности и конфиденциальности для банков. Правильное внедрение и развитие системы RBS повысит уровень продаж банковских продуктов и обеспечит новые и удобные услуги, привлечение новых клиентов, повышение операционной эффективности и расширение сервиса.



Рис. 1. Система дистанционного банковского обслуживания

Основная функция ДБО - разносторонняя стратегия розничного бизнеса, основанная на концепции дистанционного банковского обслуживания клиентов. Концепция основана на заключении, что клиент должен идти только в отделение банка, чтобы заключить договор. В результате клиенты могут пользоваться услугами банка и получать новые банковские продукты удаленно, не обращаясь в отделение банка. Этот процесс позволяет банкам предлагать свои продукты своим клиентам и обеспечивать их удобство независимо от их местоположения [2, с.1].

В зависимости от канала связи клиента банка делятся на следующие типы, ДБО распространены:

- ПК-Банкинг (ПК-Банкинг) или система "Клиент Банк"
Устанавливает специальное программное обеспечение
Безопасность персонального компьютера клиента;
- Интернет-банкинг (Internet banking) - обеспечение доступа к банковским операциям
Использование веб-браузера, установленного на персональном компьютере клиента;
- Телефон-банкинг

Управляйте своей учетной записью, используя функцию телефона

Функции тонального набора и факса;

г) мобильный банкинг, в том числе обмен информацией между клиентами и банками;

Мобильные устройства (телефоны,

SMS-сообщение или мобильный интернет (SMS-банкинг, WAP-банкинг,

GPRS-банкинг);

д) Банковские услуги через банкомат (ATM Banking) и терминалы самообслуживания.

Система интернет-банкинга - это система предназначенная для предоставления финансовых услуг клиентам через сеть все стандартные банковские операции, кроме кассовых операций. Есть несколько преимуществ использования системы интернет-банкинга.

а) Клиенты банка имеют возможность вести свои счета 24/7 (снятие и снятие со счета)

б) умение контролировать выполненную работу использование пластиковой карты клиента;

в) быстрый и безопасный доступ к услугам интернет-магазина;

г) нет необходимости устанавливать обширное программное обеспечение на персональный компьютер клиента, то есть доступность системы клиента, потому что нет привязки для конкретного персонального компьютера. И клиенты банка работает на любом устройстве с доступом в интернет. Конечно, становится все труднее вводить принципиально новые изменения в возможности интернет-банкинга. На текущем этапе разработки этих систем услуги автоматической оплаты начинаются. Сейчас многие банки могут предложить эту услугу. Для такой услуги существует огромный потенциал. Банковская система создается автоматически. Используйте технологию ДБО.

Мобильный банкинг - это тренировка, клиент использует свой банковский счет, сотовый телефон или планшетный компьютер. Как правило, для этого вам необходимо скачать и установить мобильное приложение специально. [3,с.133].

В большинстве случаев для банковских операций требуется интернет-канал, транзакции осуществляются путем отправки SMS-сообщений. Стоит отметить, что раньше смартфоны начали расширяться. Развертывание SMS-банкинга является ключевым типом мобильного банкинга. Текущее приложение для мобильного банкинга это интернет-банкинг с низкой функциональностью. Маленький экран смартфона и операционной системы установлено на вашем мобильном устройстве.

SMS-банкинг обеспечивает доступ к счету и операции по счету с использованием мобильного номера клиента, ранее зарегистрированного в банке. Обмен информацией между клиентом и банком, используйте SMS-сообщение.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2016. с. 298
2. <http://rfcaratings.kz>
3. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. - М.: Финстатинформ, 2017. с. 430

УДК 33

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ

АСТРАТОВА СТАНИСЛАВА ВЛАДИМИРОВНА,к.ю.н., магистрантка Кафедры финансов, денежного обращения и кредита
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»**ЖЕРНОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ**начальник отдела безопасности по Уральскому региону ОАО «ДПД РУС»,
магистрант кафедры финансов, денежного обращения и кредита
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург

Аннотация: В статье анализируется динамика подходов государственных органов к криптовалютам, в том числе судебная практика и законопроекты, от отнесения их к незаконным и запрещенным до признания факта возможности их существования. Кроме того, авторами высказываются предположения о том какие риски может вызвать для банковского сектора развитие криптовалют.

Ключевые слова: криптовалюты, биткоин, деньги, финансовые инструменты, денежный суррогат, банковский сектор, финансовая безопасность.

Криптовалюта (от англ. «cryptocurrency», «digital currency») является весьма новым феноменом, появившимся в 90-е годы XX века и представляющим собой разновидность цифровой (digital) валюты, создание и контроль за которой основан на методах криптографии.

Считается, что сама идея анонимных и независимых платежей появилась в сообществе так называемых шифропанков, то есть людей, заинтересованных в создании, развитии и широком распространении и усилении криптографии, в целях сохранения полной анонимности, устранения механизмов управления и контроля со стороны государств, корпораций и частных лиц.

Самой известной криптовалютой является биткоин. Создателем биткоина считается Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto), тайная личность либо группа авторов, объединенных данным псевдонимом.

Термин «криптовалюта» вошел в обиход после вышедшей в 2011 году статьи о биткоине под названием «Crypto currency» в журнале Forbes.

Правовое регулирование является одним из серьезных факторов, оказывающих воздействие на развитие инструментов криптоэкономики. В связи с тем, что инновации зависят от организационных моментов, то законодательство может выступать как фактором катализатора развития, так и нивелировать его, создав барьеры для участников рынка.

Необходимо отметить, что к настоящему времени в зарубежной практике не сложилось единое правовое отношение к криптовалюте, что можно объяснить новизной и спекулятивностью рынка таких электронных денег, а также небольшой его ёмкостью в глобальном масштабе.

В отечественной правовой теории и практике имеет место весьма широкая палитра мнений относительно существа и дефиниции криптовалюты. Причем здесь важно обратить на динамику метаморфоз таких мнений, от отнесения их к незаконным и запрещенным до признания факта возможности их существования.

В частности, представителями Генеральной прокуратуры РФ в 2014 году высказывалось мнение, что «... анонимные платежные системы и криптовалюты, в том числе наиболее известная из них – биткойн, являются денежными суррогатами и не могут быть использованы гражданами и юридическими лицами» [1].

Более того, в 2016 году Минфином России во исполнение указания Президента Российской Федерации В.В. Путина от 25.03.2014 N Пр-604 подготовлены проекты федеральных законов «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» [2] и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3]. В пояснительной записке к законопроекту «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» отмечалось, что в рекомендациях, подготовленных по итогам экстренной встречи министров юстиции стран ЕС (г. Брюссель, 20 ноября 2015 года) было указано, что при финансировании экстремистской организации ИГИЛ активно использовались виртуальные криптовалюты, в связи с чем Еврокомиссии рекомендовано усилить контроль за такими платежами и рассмотреть вопрос о введении запрета на оборот анонимных расчетных средств.

Со ссылкой на ч. 1 ст. 75 Конституции Российской Федерации, ст. 27 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», ст. 140, 168 Гражданского кодекса Российской Федерации обосновывался вывод о том, что использование криптовалюты, которая является денежным суррогатом, приводит к ничтожности всех совершаемых сделок как нарушающая требования закона и посягающая на публичные интересы, что, в свою очередь, представляет реальную угрозу стабильности гражданского оборота.

В связи с выше указанным, предлагалось ввести уголовную ответственность за изготовление (выпуск), приобретение в целях сбыта, а равно и сбыт денежных суррогатов, с установлением наказания: лишение свободы на срок до четырех лет при отсутствии квалифицирующих признаков или вплоть до семи лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, при совершении данных действий лицом, осуществляющим управленческие функции в финансовой организации. Кроме того, предусматривалась и административная ответственность для юридических лиц за изготовление (выпуск), приобретение или сбыт денежных суррогатов со штрафом до пяти миллионов рублей либо административным приостановлением деятельности на срок до 90 суток.

Причиной столь суровых предложений являлись следующие основные факты:

1) при финансировании экстремистской организации ИГИЛ, как мы уже отмечали выше, активно использовались виртуальные криптовалюты;

2) были серьезные опасения, что наличие на валютном рынке необеспеченной денежной массы, подверженной высокой изменчивости (волатильности), может пошатнуть стабильность российского финансового рынка в целом и оказать негативное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране;

3) в результате конкурентного вытеснения законных валют денежными суррогатами государство может утратить суверенное право (монополию) на денежную эмиссию и лишиться сеньоража.

Вместе с тем, данные законопроекты были признаны Правительством Российской Федерации требующими доработки с учетом результатов мониторинга обращения денежных суррогатов (в том числе – криптовалют), а также проведения с учетом зарубежного опыта дополнительного анализа рисков их возможного использования в противоправных (преступных) целях.

Судебная практика также весьма разнообразна. Так в одном случае Арбитражный суд Тюменской области посчитал наличие у должника операций с криптовалютой (биткоинами) признаком недобросовестности [4]. В другом же случае Шестой арбитражный апелляционный суд пошел по пути признания криптовалют формой встречного предоставления, то есть по сути средством платежа [5]. Оба решения приняты в 2016 году.

Стоит отметить также, что в 2017-2018 годах Минфином России были опубликованы ряд писем, касающихся вопросов налогообложения физических лиц при совершении операция с биткоинами, а также о характере майнинга, например, письма от 13.10.2017 N 03-04-05/66994 [6], и от 12.07.2018 N 03-04-05/48714 [7].

К настоящему времени произошли серьезные изменения в развитии глобальной цифровой экономики, что привело и к поправкам в законодательстве нашей страны. В частности, в связи с введением Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [8], криптовалюта появилась в программных документах государственных органов и получила шанс на дальнейшую легализацию. Например, в Публичной декларации целей и задач Минфина России на 2018 год [9] указано, что для повышения качества оказываемых финансовых услуг планируется определить статус цифровых технологий, применяемых в финансовой сфере, включая регулирование публичного привлечения денежных средств и криптовалют путем размещения токенов, расширить практику противодействия хищению денежных средств.

В развитие подхода признания криптовалют как особого объекта *sui generis* в Государственную Думу Федерального Собрания РФ 20 марта 2018 года был внесен пакет законопроектов: № 419059-7 «О цифровых финансовых активах» [10], № 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» [11] и № 424632-7 «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации (о цифровых правах)» [12].

Указанные законопроекты были приняты Государственной Думой ФС РФ 22 мая 2018 года в первом чтении, однако дальше их пути, можно сказать, разошлись.

Законопроект № 419059-7 «О цифровых финансовых активах» в настоящее время все еще находится на рассмотрении Государственной Думой ФС РФ, а вот законопроект № 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» уже принят Государственной Думой ФС РФ, одобрен Советом Федерации ФС РФ и подписан Президентом РФ, вступает в силу с 01.01.2020 года.

Вместе с тем, уже сейчас появляется обоснованная критика законопроекта «О цифровых финансовых активах» со стороны юристов и практиков. Без внимания осталось большое количество вопросов, связанных с криптовалютой. В частности, ничего не сказано о возможности получения дохода от майнинга криптовалют и получения вознаграждения за проведение транзакций. Законопроектами не учтены интересы малого бизнеса, которые как раз и зарабатывают деньги, организуя так называемые «фермы», для майнинга криптовалют. Не урегулированы вопросы осуществления расчетов криптовалютой между рядовыми пользователями, а также при осуществлении накопления и инвестирования денежных средств в криптовалюте. Открытым остается вопрос о правовых последствиях утраты паролей от цифрового кошелька (лицевого счета).

Анализируя в целом законопроект «О цифровых финансовых активах» можно сказать, что он во многом ориентирован на защиту интересов публичного субъекта – государства.

Так, в нем устанавливаются правила эмиссии токенов, содержится положение, что сделки с цифровыми финансовыми активами совершаются только через оператора, на которого возлагается соблюдение законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Фактически цель его принятия – защитить интересы государства в борьбе с терроризмом и увеличить собираемость налогов, включив в правовое поле доходы от операций с криптовалютами.

Вместе с тем, поскольку даже такой законопроект (с имеющимися претензиями со стороны ученых и практиков) не принят, мы имеем дело с существующим явлением, которое абсолютно не урегулировано, и, соответственно являются незащищенными как прямые участники данных отношений (майнеры, стороны сделок по купле-продаже криптовалют), так и иные участники финансовой системы государства, на которых оказывает влияние данный рынок.

Что касается влияния развития рынка криптовалют на финансовую безопасность банковского сектора, здесь следует отметить следующее.

Базельский комитет по банковскому надзору в своем докладе «Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors», опубликованном в августе 2017 г., оценил, как технологические инновации в финансовых услугах (так называемый «финтех») могут повлиять на банковский бизнес. Под технологическими инновациями в данном документе подразумеваются в том числе и технологии распределенных данных (blockchain). Данную тенденцию подтверждает и руководство

Сбербанка России, заявившее, что в ближайшие годы главными конкурентами банков станут не другие банки, а крупные интернет-ресурсы [13].

В развитии рынка криптовалют мы видим следующие риски для финансовой безопасности банковского сектора:

Анонимность участников операция с криптовалютами. Банки являются участниками системы валютного контроля в целях противодействия финансированию терроризма и легализации (отмыванию) денег, полученных преступным путем. Соответственно, считаем, что банки как состоявшиеся финансовые институты должны и дальше быть держателем данной функции. Следовательно, если финансовые потоки будут идти через криптобиржи, то банки лишатся такой возможности и, соответственно, возможности для противодействия финансированию терроризма будут сведены на нет.

Если криптовалютные биржи станут полноправным участником финансовых отношений в стране, то теоретически у банков есть риск проиграть конкурентную борьбу, так как криптовалюты являются более дешевыми системами по сравнению с традиционным банковским сектором, если сравнивать объем вложений в защиту от банковского мошенничества. Криптовалюты чаще всего защищены самим механизмом блокчейн, который представляет собой систему распределенного децентрализованного реестра, в котором автоматически записываются все происходящие транзакции. Таким образом, защищает сама технология площадки, в которой они функционируют. Кроме того, криптовалюты имеют свойство масштабироваться. При этом данное свойство также обходится им дешевле, чем традиционному банковскому сектору.

Дополнительно можно еще отметить и кадровые ресурсы, для поддержания конкурентоспособности банковскому сектору нужны сильные специалисты в этой сфере. Однако есть также риск, что всех самых сильных и умных заберет сфера криптоэкономики.

Еще одним риском для банковского сектора является участие в спекулятивных стратегиях с криптовалютами населением. Денежные средства, которыми оплачивают сделки простые физические лица являются фиатными, а могут быть и даже фиатными и кредитными, которые взяты у банков в надежде заработать на курсовой разнице не только кредит отдать, но и заработать. Однако, в связи с высокой волатильностью криптовалюты крайне рискованный и ненадежный инструмент для вложения средств. Следовательно, при резком падении мы получаем неплатежеспособных клиентов банковского сектора и, соответственно рост задолженности перед банком, что неблагоприятно влияет на его показатели финансовой устойчивости.

Отсутствие стандартов к инфраструктуре криптобирж также создает опасность мошенничества с криптокошельками, что также может привести к росту неплатежеспособного населения – клиентов банков.

Ну и в завершение также следует отметить, что наличие денежных сурогатов приводит к неправильному пониманию денежной системы у людей, повышению инфантилизма при финансовом планировании инвестиций существующих сбережений.

Список литературы

1. В Генеральной прокуратуре Российской Федерации состоялось совещание по вопросу правомерности использования анонимных платежных систем и криптовалют. 06 февраля 2014. [Электронный ресурс] // Ре-жим доступа: <http://genproc.gov.ru/smi/news/news-86432/>
2. Проект федерального закона «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 25.04.2016)// СПС КонсультантПлюс.
3. Проект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 25.04.2016)// СПС КонсультантПлюс.
4. Определение АС Тюменской области от 22.06.2016 г. по делу № А70-15360/2015
5. Постановление Шестого ААС от 01.04.2016 по делу № 06АП-552/2016

6. Письмо Минфина России от 13.10.2017 N 03-04-05/66994. //Документ опубликован не был. СПС КонсультантПлюс.
7. Письмо Минфина России от 12.07.2018 N 03-04-05/48714// Документ опубликован не был. СПС КонсультантПлюс.
8. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 03.08.2017, «Собрание законодательства РФ», 07.08.2017, N 32, ст. 5138
9. Публичная декларация целей и задач Минфина России на 2018 год (утв. Минфином России 30.03.2018)// Документ опубликован не был, СПС КонсультантПлюс.
10. Законопроект № 419059-7 «О цифровых финансовых активах» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://sozd.parliament.gov.ru/bill/419059-7>
11. Законопроект № 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://sozd.parliament.gov.ru/bill/419090-7>
12. Законопроект № 424632-7 «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации (о цифровых правах)» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://sozd.parliament.gov.ru/bill/424632-7#>
13. Попова Е.М., Бандурко С.А. Анализ финансовых рисков в криптоэкономике с учетом информационного влияния // Известия СПбГЭУ. 2017. №6 (108). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovyh-riskov-v-kriptoekonomike-s-uchetom-informatsionnogo-vliyaniya>

УДК 336.77

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

КРАСНОБОРОДКИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧСтудент,
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация. Кредитный портфель позволяет проводить ретроспективный анализ кредитоспособности потенциальных и действующих клиентов кредитной организации, поэтому его можно отнести к статико-математическому инструменту, главная задача которого - определить уровень риска для банка при работе с потенциальным заемщиком как юридическим, так и физическим лицом.

Отличительной чертой кредитного портфеля является упрощения внутрибанковской работы, а также работы с клиентом, т.е. при использовании Кредитный портфель системы происходит упрощённый анализ по основным факторам надежности потенциального заёмщика, а также автоматизированный процесс, который значительно сокращает время внутрибанковских согласований.

В ходе написания статьи было проведено исследование текущих современных Кредитный портфель систем, используемых в банковской сфере используемых в наиболее крупных банках, при данном исследовании были выявлены, на наш взгляд, безусловно категоричные меры будущей относительности, опирающейся на ретроспективные данные, что в свою очередь не скрывает возможность будущих событий.

При анализе платежеспособности искусственно приближаясь к абсолютной платежеспособности, мы неосознанно попадаем в зону риска. Связь с этим явления отражается в прогнозном значении риска банкротства, что может сильно отклоняться от начальных вероятностей.

Ключевые слова: Кредитный портфель; платежеспособность; кредитоспособность; кредитный риск; заёмщик; банк.

WAYS TO IMPROVE THE QUALITY OF THE LOAN PORTFOLIO OF RUSSIAN BANKS

Krasnoborodkin Kirill Sergeevich

Annotation. The loan portfolio allows for a retrospective analysis of the creditworthiness of potential and existing customers of the credit institution, so it can be attributed to the statistical and mathematical tool, the main task of which is to determine the level of risk for the Bank when working with a potential borrower as a legal entity and an individual.

A distinctive feature of the loan portfolio is the simplification of intrabank work, as well as work with the client, i.e. when using the Loan portfolio system there is a simplified analysis of the main factors of reliability of the potential borrower, as well as an automated process that significantly reduces the time of intrabank approvals.

In the course of writing the article was conducted a study of current modern Credit portfolio systems used in the banking sector used in the largest banks, in this study were identified, in our opinion, certainly categorical measures of future relativity, based on retrospective data, which in turn does not hide the possibility of future events. In the analysis of solvency artificially approaching absolute solvency, we unconsciously fall into the risk zone. The connection with this phenomenon is reflected in the forecast value of the risk of bankruptcy, which can deviate greatly from the initial probabilities.

Key words: Loan portfolio; creditworthiness; creditworthiness; credit risk; the borrower; the Bank.

Введение

Данная статья посвящена проблеме повышения качества кредитного портфеля российских банков. Рассмотрены сущность кредитного портфеля, факторы, влияющие на его формирование; проведен анализ рынка кредитования; выявлены пути повышения качества кредитного портфеля.

Не секрет, что низкое качество кредитного портфеля – основная причина банкротства многих банков. В современных условиях развития банковского дела качество кредитного портфеля становится определяющим для выживания и успеха банка как коммерческого предприятия. Повышение качества кредитного портфеля позволяет решить самые острые проблемы в банковском менеджменте и обеспечивает надежное управление кредитным портфелем при одновременном понижении банковского риска. Таким образом, в условиях современного финансового кризиса проблема качества выдаваемых коммерческими банками кредитов приобретает все большую актуальность, так как реализация рисков при кредитовании способна повлечь за собой значительные убытки, а в некоторых случаях вызвать и банкротство банка.

Формирование оптимального кредитного портфеля как одно из основных направлений размещения финансовых ресурсов является важнейшим вопросом для любого банка. Крупнейшие банки, а также дочерние компании нерезидентов в настоящее время показывают достаточно небольшой прирост кредитного портфеля. Причиной этого является ограничение процентными ставками. И для того чтобы заемщики отбирались более тщательно и быстро была разработана скоринговая система.

Основная часть

В мировой практике, оценка риска потенциальных заемщиков происходит автоматизировано благодаря использованию скоринговых систем. Скоринг – это автоматизированная система, основанная с применением статистико-математических формул, на основании которых происходит ретроспективный анализ платежеспособности и кредитного риска, что позволяет быстро определить благонадежность потенциального заемщика.

Наиболее распространённое применение скоринговых систем отмечается в кредитной сфере, изначально, данная система была разработана для оценки платёжеспособности физических лиц, затем её адаптировали для анализа юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Интересный факт, платежеспособность в России определяется как способность заемщика физического или юридического лица рассчитаться по своим обязательствам. В Европейской практике данное понятие определяется как желание, объединённое с возможностью своевременно вернуть полученное обязательство.

Скоринговая модель представляет собой показатель, раскрывающий уровень надежности клиента, и чем выше этот показатель, тем соответственно надежнее заемщик. При работе с скоринговой моделью кредитная организация выявляет уровень без рисков клиентов путем установления приемлемого числового порога, который рассчитывается из среднего количества клиентов, способных компенсировать убытки одного должника. Другими словами, эксперты вычисляют средние потери от дефолта, которые должны быть меньше дохода, после чего устанавливают допустимую вероятность невозврата.

Первые шаги становления скоринга как системы начались еще с 1951 года, когда Дэвид Дюран предложил распределять клиентов на «плохих и хороших». Действующие скоринговые системы, которые мы видим сейчас, впервые появились в консалтинговой компании, которая по сей день занимает лидирующие позиции в их разработке.

В российской практике кредитных организаций использование скоринговых систем зародилось в середине 00-х годов. Тогда, эти системы широко применялись банками, что позволяло создавать условия для уже существующих скоринговых систем. Потребность в использовании скоринга в свою очередь поставила следующую задачу перед банковским сектором, а именно адаптацию западных моделей под специфику российских заемщиков.

Но при внедрении европейских скоринговых систем, появилось, как и большое количество

преимуществ, так и очевидных недостатков при их использовании. Из плюсов можно отметить автоматизацию процесса по рассмотрению потенциальных заемщиков и ускоренное принятие решения по ним, к минусам можно отнести формирование решения зависящее от ретроспективных данных заемщика, а также не глубокий анализ при рассмотрении клиента.

Очень важный момент в построении системы содержательного банковского контроля - это создание правовых условий, которые позволят банковскому надзору получать от кредитной организации в оперативном порядке и в необходимом объеме любую информацию о деятельности банка. Однако в данном аспекте для сотрудников надзорного органа необходима и правовая защита при выполнении своих служебных обязанностей.

В заключении следует отметить, что формирование эффективного кредитного портфеля является важнейшим элементом деятельности российских коммерческих банков, позволяющим выработать тактику и стратегию развития.

Список литературы

1. Бузгалин А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. – 2018. – № 3. – С. 125-144.
2. Зикунова И. В. Феномен предпринимательской активности в бизнес-цикле постиндустриального развития: монография. – СПб.: Издательство политехнического университета. – 2019. – 132 с.
3. Динамика цен: факты, оценки, комментарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru/DKP/surveys/dinamic/> (20.11.2019)

УДК 330

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКВАЙРИНГА В РОССИИ

НАУМОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА,
РОДИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
ИБАТУЛИНА ВИКТОРИЯ РОМАНОВНА

Студенты

Тульский филиал ФГБОУ ВО «Российский университет им. Г.В.Плеханова»

Научный руководитель: Егорушкина Татьяна Николаевна

к.э.н., доцент

Тульский филиал ФГБОУ ВО «Российский университет им. Г.В.Плеханова»

Аннотация: в данной статье рассматривается эквайринг и его виды. Безналичный способ оплаты актуален в современной экономике, так как имеет множество преимуществ и решает проблемы всех участников рынка торговых и банковских услуг. Актуальность темы делает востребованным изучение тенденций развития эквайринга в России и его особенностей в регионах.

Ключевые слова: эквайринг, платёжная система, платёжный терминал, безналичный способ расчёта.

TRENDS IN ACQUIRING DEVELOPMENT IN RUSSIA

Naumova Alina Sergeevna,
Rodina Anastasia Alexandrovna,
Ibatulina Victoria Romanovna

Scientific adviser: Egorushkina Tatyana Nikolaevna

Annotation: this article deals with acquiring and its types. The cashless method of payment is relevant in the modern economy, as it has many advantages and solves the problems of all participants in the market of trade and banking services. The relevance of the topic makes it necessary to study trends in the development of acquiring in Russia and its peculiarities in the regions.

Key words: acquiring, payment system, payment terminal, cashless method of calculation.

Безналичный способ расчёта становится всё популярнее. Быстротечно завоевывая потребительский рынок, он заменяет привычный наличный расчет.

Эквайринг – это электронная услуга, которая позволяет оплачивать приобретенную покупку напрямую при помощи пластиковой банковской карты, за счёт чего исключается потребность в обналичивании банкнот через банкомат. [2, с. 237]

Данная услуга во многом облегчает операцию оплаты для потребителя, так как это удобно, безопасно и существенно экономит время. Однако на этапе становления эквайринга было по-другому: первые терминалы не были связаны с банковскими данными о клиенте и не имели возможность точного определения платежеспособности покупателя.

Эквайринг прогрессировал и в настоящее время считается ценным изобретением в банковской сфере.

Договор об осуществлении услуги эквайринга заключается между торговой точкой и банком. Оборудование, с помощью которого осуществляется эквайринг называется POS-терминал. Это программно-аппаратный комплекс, благодаря которому происходит безналичный расчёт. Как правило, он состоит из системного блока, системы считывания, портов подключения к сети и кассовому аппарату, дисплея, печатающего устройства и клавиатуры для ввода числовых данных. POS – это сокращение от английского «Point Of Sale», что в переводе означает «точка продажи». То есть, POS-терминалы позволяют успешно функционировать торговой точке. [2, с. 237]

Эквайринговые операции в настоящее время подразделяются на 3 типа:

1. Торговый эквайринг

Этот тип считается наиболее распространенным. Покупатель, посетив торговую точку, оплачивает товары посредством своей банковской карты и платежного терминала. Это и есть суть торгового эквайринга.

2. Мобильный эквайринг

Данный тип только начинает приобретать популярность. Он ориентирован на владельцев смартфонов, планшетов и других гаджетов, с помощью которых и происходит безналичный расчёт.

3. Интернет- эквайринг

Данный тип операции довольно распространен при покупках в интернет-магазинах. Для совершения оплаты покупателю необходимо только заполнить специальную форму на сайте о банковской карте, а после денежные средства будут сняты со счета и завершена операция оплаты. Интернет-эквайринг не предполагает применения дополнительного оборудования, в отличие от торгового и мобильного эквайринга. Для осуществления платежа достаточно просто иметь доступ к интернету.

Эквайринг в России активно развивается. Доля безналичного оборота в общих расходах граждан с каждым годом увеличивается (Рис. 1). Так за последние 5 лет доля безналичных торговых операций в среднем по России увеличилась на 25%. В 2019 году 48,7% покупок товаров и услуг было оплачено безналичным способом. Следует ожидать, что, при отсутствии неблагоприятных событий, в 2020 году россияне впервые совершат более половины всех трат с использованием банковских карт.

Однако в регионах ситуация с развитием торгового эквайринга другая. В 26 регионах доля безналичного торгового оборота уже превысила 50%. Регионами-лидерами по этому показателю стали: Республика Карелия, Мурманская область и Республика Коми. В Москве и Санкт-Петербурге россияне тоже большую часть покупок совершают с помощью эквайринга, так как эти два города концентрируют в себе основные внутренние и внешние финансовые потоки. К тому же, с точки зрения развития эквайринг там получил распространение значительно раньше из-за потребности в обслуживании иностранных граждан. [1, с. 254]

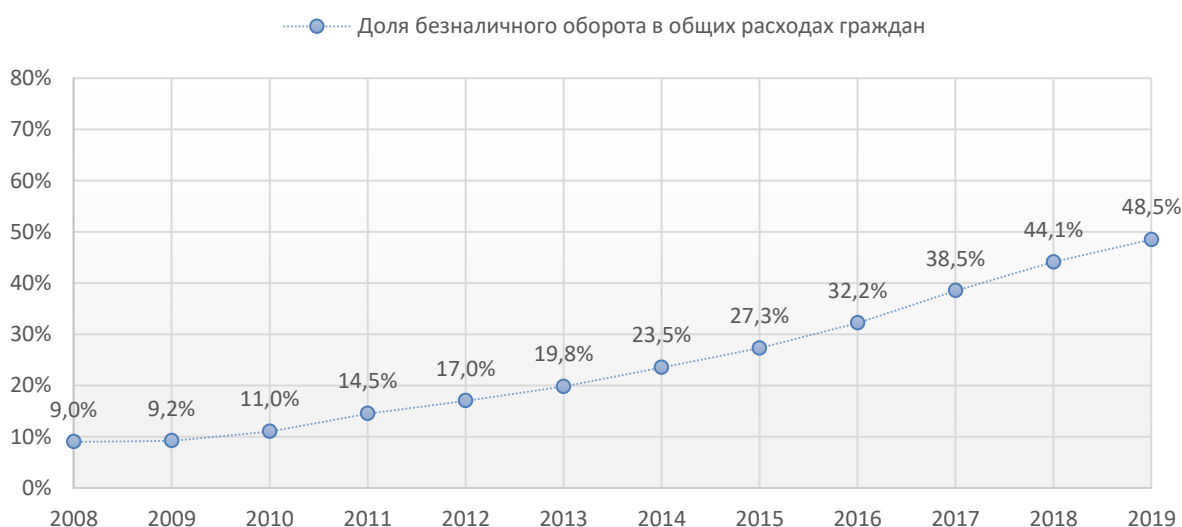


Рис. 1. Динамика доли безналичных операций в России

В небольших городах развитие оплаты покупок безналичным способом отражается в коэффициенте, который позволяет измерить степень однородности регионов с точки зрения доли безналичных платежей. Данный коэффициент измеряется от нуля до единицы. Чем ближе значение к нулю, тем меньше разброс доли безналичных платежей по стране. Индекс уровня различий между регионами постепенно уменьшается, следовательно, происходит сглаживание различий между субъектами РФ (Рис. 2). Ожидается сохранение этого тренда.

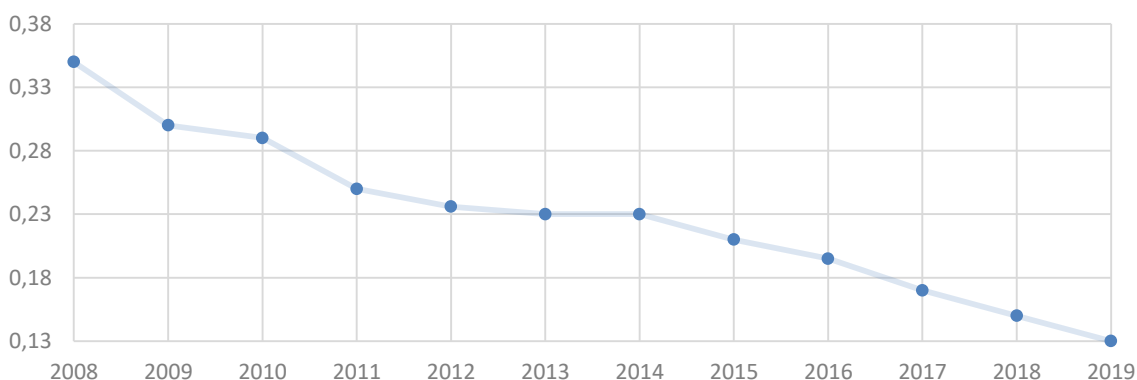


Рис. 2. Индекс уровня различий между регионами России в использовании безналичных платежей

Хоть электронные системы находятся в развитии, в России всё же остались торговые точки, в которых не предусмотрена безналичная оплата. В целом 27% предприятий принимают оплату только наличными средствами. Функционировать без эквайринга возможно, но только при условии, что выручка торговой точки не должна превышать 5 млн. руб. за прошедший календарный год, а совокупная выручка юридических лиц должна быть менее 40 млн. руб. за год. Однако на практике и такие небольшие компании постоянно подключаются к эквайрингу. По статистике, доля предприятий, не оборудованных эквайринговыми терминалами, сокращается ежегодно.

Можно выделить следующие причины неразвитости эквайринга в некоторых регионах России:

1. Стремление продавца сэкономить на терминалах, комиссии и фиксированных платежах банку-эквайеру;
2. Отсутствие у покупателя желания заводить банковскую карту, а также недостаток навыков и знаний при оплате товаров безналичным способом;
3. Капиталоемкость и потребность в значительных трудовых ресурсах.

В неразвитых регионах эквайринг представляет собой сеть снятия наличных. Банки размещают эквайринговые устройства в местах, открытых для общего доступа.

Стоимость услуг эквайринга формируется в зависимости от процентов банка и стоимости покупки/аренды POS-терминала. Каждая торговая точка сама выбирает для себя выгодный тариф эквайринга. Однако, стоит отметить, что условия будут более выгодными, если расчетный счет будет открыт в том же банке, где и подключен эквайринг, потому что в таком случае банк не несёт издержки на комиссию за межбанковский перевод.

Средняя процентная ставка на эквайринг в разных банках России в 2019 году составляет от 1,5% до 2,3% на торговый и мобильный и от 2% до 3% на интернет-эквайринг. Стоимость покупки терминалов в разных банках приблизительно одинаковая. [3, с. 37] Также предусмотрена возможность взятия терминала в аренду. Это, чаще всего, ежемесячная плата с возможностью постепенного выкупа терминала.

Как видно, эквайринг востребован всеми участниками рынка: клиентами, предпринимателями и банками. Этот факт подтверждает в перспективе тенденцию роста спроса на услугу и стимулирует к развитию новых видов эквайринга. Также в ближайшем будущем станет вопрос о повышении безопас-

ности онлайн-платежей, так как интернет-магазины продолжают предлагать большее количество вариантов оплаты и более удобное взаимодействие с покупателем на кассе.

Таким образом, эквайринг продолжает активно развиваться в условиях российской экономики. Происходит постепенное сглаживание различий между регионами в использовании безналичных платежей. В развитии эквайринга также произошли качественные изменения в инфраструктуре приёма карт: расширение способов оплаты, развитие интернет-платежей, платежей с помощью различных гаджетов, сетей устройств самообслуживания. При организации альтернативных каналов обслуживания банки должны принимать во внимание не только текущие потребности клиентов, но и возможные тенденции в этом направлении, не забывая придерживаться требованиям к качеству.

Список литературы

1. Садыкова О.Р. Анализ видов эквайринговых услуг, предлагаемых российскими коммерческими банками/О.Р. Садыкова - 2018 - Т. 3 № 4. - С. 254
2. Губенко Е. С. Финансово-правовое регулирование платежных и расчетных систем: учебник / Губенко Е. С./под научной редакцией С. В. Запольского. - Москва: Прометей, 2017. – С. 237
3. Глотова В. И., Омельченко Е. Ю. Финансовый мониторинг в кредитных организациях по выявлению теневых схем/ под общей редакцией В. И. Глотова, Е. Ю. Омельченко; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова" (ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г. В. Плеханова"). - Москва: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2019. – С. 37

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 65.011.56

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

КУЛЕШОВА МАРИЯ ИВАНОВНА,

к.э.н., доцент

ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА ПОЛЯКОВА

Студент

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет
науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье раскрываются аспекты учета затрат на предприятиях общественного питания. Выделены отраслевые особенности, рассмотрено их влияние на построение учета затрат в общепите. Систематизированы варианты ведения учета на базе покупных и продажных цен; уточнен перечень статей расходов на продажу; даны рекомендации по применению счетов учета блюд и полуфабрикатов.

Ключевые слова: общественное питание; учет затрат, валовый доход, оценка запасов, расходы на продажу, учетная политика.

COST ACCOUNTING AT A CATERING FACILITY

Abstract. The article reveals the aspects of cost accounting at public catering establishments. Branch peculiarities are singled out, their influence on construction of the account of expenses in a public catering is considered. Systemized options for keeping records on the basis of purchase and sale prices; the list of items of expenses for sale is specified; recommendations on the use of accounting accounts for food and semi-finished products are given.

Key words: public catering; cost accounting, gross income, stock valuation, selling costs, accounting policy.

К особенностям деятельности предприятий общественного питания можно отнести совмещение сразу двух видов предпринимательства – производства, в процессе которого потребляются ресурсы и изготавливается готовая продукция (блюда); и розничной торговли продуктами питания, а также другими товарами. В приведенной статье рассмотрим, как ведется учет затрат на предприятиях общественного питания.

Счет 20 «Основное производство» используется для учета затрат производства.

На счете 20 «Основное производство» учитываются прямые затраты подразделений основного производства согласно классификации, в отношении которых можно четко определить, к какому виду продукции они относятся. Счет 20 «Основное производство» имеет аналитику по носителям затрат в разрезе номенклатуры готовой продукции, по подразделениям и по статьям затрат [1, с. 115].

Затраты по счету 20 списываются по следующим калькуляционным статьям затрат:

1. Прямые затраты;
2. Косвенные затраты;

По дебету счета 20 «Основное производство» отражаются прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции.

По кредиту счета 20 «Основное производство» учитываются суммы фактической себестоимости законченной производством продукции, выполненных работ и услуг. Эти суммы относят со счета 20

«Основное производство» в дебет счетов 10 «Материалы», 43 «Готовая продукция», 90 «Продажи».

В настоящее время учет всех сырьевых и материальных затрат на предприятиях общественного питания принято вести на счете 10 «Материалы», что приводит к его информационной перегруженности. В связи со спецификой деятельности имеется большая номенклатура сырья, а также товары, которые никак не связаны с производством продукции, к примеру, одноразовая посуда, которая выдается каждому человеку в рейсе.

В то же время, ряд авторов считают, что вести учет продуктов лучше на 41 счете «Товары» счете, а счет 10 «Материалы» использовать только для учета материальных запасов, которые не участвуют в процессе производства кулинарных блюд и кондитерских изделий, к примеру упаковка, одноразовая посуда и прочее.

Счет 44 «Расходы на продажу» используется для учета затрат, связанных с продажей продукции общепита;

Сумма затрат на продажу записывается в Дебет 44 «Расходы на продажу» в соответствии с Кредита материальных, денежных и расчетных счетов: 02, 04, 05, 10, 60, 69, 70 и т.д. На основе первичных документов.

Счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» предназначен для обобщения информации о расчетах с работниками организации по оплате труда (по всем видам оплаты труда, премиям, пособиям, пенсиям работающим пенсионерам и другим выплатам), а также по выплате доходов по акциям и другим ценным бумагам данной организации.

Счет 90 «Продажи» – для учета доходов от продажи продукции общепита. Расходы по обычным видам деятельности отражаются по дебету счета 90 «Продажи». Для учета реализации применяется счет 90 «Продажи». Счет 90 «Продажи» нужен для обобщения данных о доходах и расходах, которые связаны с обычными видами деятельности организации, и для определения по ним финансового результата.

Оборот по дебету и кредиту данного счета показывает один и тот же объем реализации, но в разных оценках. Цена реализации равна обороту по кредиту, полной себестоимости с НДС, акцизом и аналогичными обязательными платежами равен оборот по дебету. Сравнивая выручку от реализации с суммой, отраженной по дебету счета 90, выявляется результат от реализации (если оборот по дебету больше оборота по кредиту – убыток, иначе – прибыль).

В аналитическом учете каждый вид расходов по обычным видам деятельности следует отражать отдельно. Это можно сделать, открыв субсчета к счету 90:

- 90.1 – себестоимость;
- 90.2 – коммерческие расходы;
- 90.3 – управленческие расходы.

Проводки по признанию расходов по обычным видам деятельности следующие:

Дебет 90.1 Кредит 41 (43) – Учитывается себестоимость продаж;

Дебет 90.2 Кредит 44 – Учитываются коммерческие расходы;

Дебет 90.3 Кредит 26 – Учитываются управленческие расходы;

На субсчете 90.1 учитываются активы, которые поступили и признают выручкой.

На субсчете 90.2 учитываются себестоимость продажи, по ним признают выручку на 90.1.

На субсчете 90.3 учитывается сумма налога на добавленную стоимость, причитающиеся к получению от покупателя или заказчика.

На субсчете 90.4 учитывается сумма акцизов, которые включены в цены проданной продукции или товара.

Открыть субсчет 90.5 к счету 90 для учета сумм экспортных пошлин – могут организации или плательщики экспортных пошлин.

Субсчет 90.9 – для определения финансового результата, прибыль или убыток, от продаж за отчетный месяц.

Путем накопления в период отчетного года производятся записи по субсчетам 90.1, 90.2, 90.3, 90.4. Каждый месяц сравнением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90.2, 90.3, 90.4 и креди-

того оборота по субсчету 90.1 определяется финансовый результат от продаж.

Данный финансовый результат каждый месяц заключительными оборотами, списывают с субсчета 90.9 на счет 99. Поэтому синтетический счет 90 на отчетную дату сальдо не имеет [1, с. 118].

После завершения отчетного года все субсчета открытые к счету 90, кроме субсчета 90-9, нужно закрывать внутренними записями на субсчет 90.9.

Аналитический учет по счету 90 ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и др.

Любая финансово-хозяйственная операция должна иметь отражение в бухгалтерском учете организации. Для этих целей существует метод двойной записи, то есть бухгалтер должен составлять проводки. Типовые проводки представлены в таблице 1.

Таблица 1

Финансово-хозяйственные операции для целей общепита

Проводка		Наименование операции
Дебет	Кредит	
20	10,41,43,70,69,02	Отражены расходы общепита на изготовление блюд
41.1	60	Поступление продуктов и товаров от поставщика за вычетом НДС в точки производства и центральные склады (41.1), в магазины и буфеты (41.2)
19.3	60	Отражение НДС по приобретенным МПЗ
41.1 (41.2)	71.1	Поступление продуктов и товаров от сотрудника за вычетом НДС в точки производства и центральные склады (41.1), в магазины и буфеты (41.2)
19.3	71.1	Отражение НДС по приобретенным МПЗ
41.1 (41.2, 20.1, 21)	91.1	Оприходование продуктов и товаров в точки производства и центральные склады (41.1), в магазины и буфеты (41.2)
41.1 (41.2)	41.1 (41.2)	Движения продуктов и товаров по центральным складам и точкам производства отражаются на счёте 41.1, по буфетам и магазинам на счёте 41.2
41.1 (41.2, 20, 21)	41.1 (41.2, 20, 21)	Движения блюд и полуфабрикатов в точках производства отражаются на 20-м и 21-м счетах соответственно, в центральных складах и буфетах (магазинах) – на счетах 41.1 и 41.2 соответственно
90.2	41.1 (41.2, 20, 21)	Списание себестоимости продуктов, товаров, блюд и полуфабрикатов
90.3	68.2	Начислен НДС с реализации
62.	90.1	Отражение выручки при розничной реализации
94	41.01 (41.02, 20, 21)	Списание себестоимости продуктов, товаров, блюд и полуфабрикатов
90	99	Отражена прибыль услуг общепита по итогам месяца

Список литературы

1. Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник / Н.Г. Сапожникова. – 6-е изд. перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2016. – 456 с.

УДК 336.717.06

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

СЕЙСЕНБАЕВА ЖАННА МАЛИКОВНА,Ph.D, старший преподаватель
Южно-Казахстанский государственный университет имени М.Ауэзова,
Шымкент, Казахстан**АЗРЕТБЕРГЕНОВА ГУЛМИРА ЖАРЫЛХАСЫНОВНА,**

К.э.н., доцент

МЫРЗАБЕККЫЗЫ КУНДЫЗ,

PhD, старший преподаватель

ПИРМАНОВА ЖАНСУЛУ ЖАЙЛЫБАЕВНА

Магистрант

Международный казахско-турецкий университет имени Х.А.Яссауи,
Туркестан, Казахстан

Аннотация: Жизнь коммерческих банков включает в себя меняющиеся условия и сложные вопросы. Чтобы организовать разумное управление финансами, необходимо понимать реальные бизнес-процессы предприятия, понимать работу коммерческого банка и понимать информацию о его рынке, клиентах, поставщиках, конкурентах, качестве продукции, дальнейших целях и т. д. Один из способов координации работы коммерческих банков и контроля ее капитала является финансовый анализ. Это позволяет ответить на многие вопросы о финансовых потоках коммерческих банков, качестве ее управления и позиции на рынке, которую компания завоевала благодаря своей деятельности.

Ключевые слова: финансовый анализ, ликвидность, коммерческие банки, деньги; займ, долговое обязательство, ценные бумаги.

**Seisenbayeva Zhanna Malikovna,
Azretbergenova Gulmira Zharylhasynovna,
Myrzabekkyzy Kundyzy,
Pirmanova Zhansulu Zhailybaevna**

Abstract: The life of commercial banks includes changing conditions and complex issues. In order to organize sound financial management, you need to understand the real business processes of the enterprise, understand the work of a commercial bank and understand information about its market, customers, suppliers, competitors, product quality, future goals, etc. One way to coordinate the work of commercial banks and control it capital is a financial analysis. This allows you to answer many questions about the financial flows of commercial banks, the quality of its management and market position, which the company has won through its activities.

Key words: financial analysis, liquidity, commercial banks, money; loan, debt, securities.

Финансовый анализ - это оценка прошлой, настоящей и будущей финансово-хозяйственной дея-

тельности коммерческих банков. Его цель - определить финансовое положение коммерческих банков, определить ее слабые стороны, причину проблем, которые могут возникнуть в дальнейшей работе, и выяснить преимущества, на которые может положиться компания. При оценке финансового положения коммерческих банков различные субъекты хозяйствования, заинтересованные в получении наиболее полной информации о своей деятельности, проводят финансовый анализ.

Внутренний финансовый анализ данный вид анализа, который отвечает собственным потребностям компаний предназначен для определения ликвидности коммерческих банков или проведения строгой оценки результатов предыдущего отчетного периода. Коммерческий банк выделяет средства на запланированное расширение производства и то, как увеличенные затраты повлияют на него.

Внешний финансовый анализ выполняется внешним персоналом коммерческих банков и поэтому не может получить доступ к внутренней информационной базе коммерческих банков [1, с.233].

Целью финансового анализа состоит в том, чтобы определить и оценить вероятность и инвестиционные возможности коммерческих банков. В результате представители банка могут быть заинтересованы в вопросах ликвидности или платежеспособности коммерческих банков. Потенциальные инвесторы хотят знать о прибыльности коммерческих банков и о том, насколько рискованным является потеря депозита при инвестировании. Одним из методов является использование финансовых и отчетных документов, а также анализ различных финансовых показателей для прогнозирования вероятности банкротства коммерческих банков или проверки ее устойчивости. Его основным инструментом является получение и интерпретация различных финансовых коэффициентов. Правильное применение этих технологий позволяет ответить на многие вопросы о финансовом положении коммерческих банков.

По состоянию на конец 2018 года в Республике Казахстан действовало 28 банков и 7 организаций, работающих в определенных видах банковской деятельности, в том числе (на начало 2018 года 32 банка и 6 организаций занимаются определенными видами банковской деятельности, 2 из которых являются ипотечными организациями).

В 2018 году банковские активы увеличились на 1,2 трлн тенге, или на 4,5%, до 25,2 трлн тенге (график 4.2.1.1). По итогам 2018 года общий объем банковских вложений в банковскую сферу составил 13,8 трлн тенге, увеличившись на 1,3% с начала года. По итогам 2018 года регламенты формируются в соответствии с требованиями международных стандартов.

Финансовая отчетность кредитного портфеля банковского сектора составила 1,8 трлн тенге, что составляет 12,9% от общего кредитного портфеля.

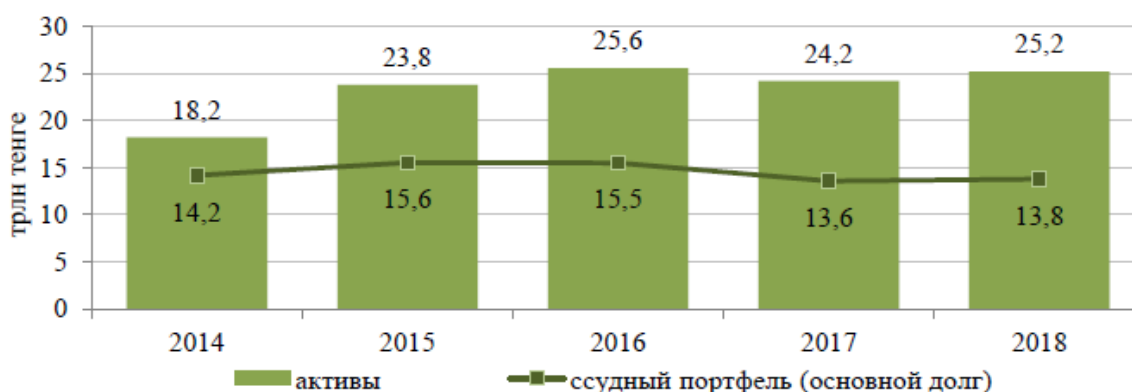


Рис. 1. Динамика активов и ссудного портфеля 13 банков

Кредиты с просроченной задолженностью и / или начисленными процентами за 90 дней по основному долгу составили 1 триллион тенге, что составляет 7,4% от общего объема банковских кредитов [2, с.1].

Финансовые аналитики должны понимать, что любой сектор экономики имеет свои особенности, поэтому финансовые потребности и финансовые стратегии отличаются от других секторов. В

производстве и продаж намного длиннее, чем в сфере обслуживания (например, консалтинговые агентства, туристические агентства или хлебопекарная промышленность). Разница между продолжительностью финансового цикла и производственным циклом отражается в изменениях степени риска, с которым сталкивается каждая отрасль, а также влияет на формирование структур и методов финансирования конкретных видов предпринимательской деятельности.

Сегодня наиболее популярным классическим методом привлечения внешних ресурсов является получение банковского кредита. В этих случаях предприниматель или управляющий предприятием получает заемный капитал в течение заранее определенного периода, что должно способствовать дальнейшему развитию производства. В течение определенного периода времени компания обязана вернуть заемные средства и выплатить проценты по кредиту.

Таким образом, клиент получает финансовые ресурсы на рынках капитала. Есть два дополнительных способа:

- Выпуск облигаций, механизм в основном такой же, как и у банковских кредитов. В конце периода платежа компания должна погасить облигацию - «долговое обязательство» - и вернуть владельцу деньги, полученные в виде займа; компания выплачивает проценты по привлеченным средствам-купонам;

- Выпуск акций или продажа акций - предоставляет часть прав собственности и «права голоса» предприятиям для участия в акционерном капитале. Компания не обязана возмещать полученные таким образом деньги, но всегда устанавливает жесткие требования к выпуску акций и их размещению на рынке капитала [3, с.266].

Финансовый анализ коммерческих банков является одной из наиболее актуальных методологических проблем в современном банковском деле. Методы анализа и оценки деятельности кредитных агентств хорошо известны, но проблема совершенствования методов анализа всегда актуальна, поскольку характер и масштабы бизнеса, осуществляемого банком, постоянно расширяются, банковский бизнес сталкивается с новыми рисками, и на рынке появляются новые инструменты. Асимметрия информации часто мешает развитию. В связи с этим, учитывая изменения в макроэкономической среде и ее непосредственное воздействие на окружающую среду, способность менеджеров принимать обоснованные управленческие решения может быть ключом к поддержанию и повышению конкурентоспособности банков на рынке.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что финансовый анализ и оценка эффективности являются очень важными элементами успешного развития коммерческих банков.

Список литературы

1. Валенцева Н.И., Поморина М.А. Банковское дело. Задачи и тесты. Учебное пособие. М.: изд. КноРус, 2016. с. 328
2. <https://www.nationalbank.kz>
3. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности. Учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2017. с. 428

УДК 33

ПОНЯТИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

АЛЕКСАНИЯ КРИСТИНА КАРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

*Научный руководитель: Пивень Ирина Григорьевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»*

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные нормативно-правовые аспекты построения и организации системы внутреннего контроля хозяйствующего субъекта. Дана характеристика элементов системы внутреннего контроля.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, процесс, факты хозяйственной жизни, бухгалтерский учет, контрольная среда, информация, оценка рисков.

THE CONCEPT AND ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF AN ECONOMIC ENTITY

Alexanian Kristina Karovna*Scientific adviser: Piven Irina Grigorievna*

Abstract: This article considers the main regulatory documents in terms of building and organizing the internal control system of the organization. The interrelation of elements of the internal control system is considered.

Key words: internal control system, process, facts of economic life, accounting, control environment, information, risk assessment

Система внутреннего контроля представляет собой весьма сложный и закрытый процесс, неотъемлемой частью которого являются абсолютно все структурные подразделения компании и ее деятельность.

Внутренний контроль - это процесс, который, в первую очередь, направлен на достижение основных целей сохранения имущества организации.

Это результат работы менеджмента по планированию, организации мониторинга всей деятельности компании в целом и ее структурных подразделений. Контроль определяет законность хозяйственной деятельности и ее целесообразность с экономической точки зрения.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» субъект хозяйствования «обязан организовывать и осуществлять внутренний контроль за фактами хозяйственной деятельности». Хозяйствующий субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и провести внутренний контроль за составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности» [1].

Сама концепция «внутреннего контроля» и «системы внутреннего контроля» является довольно свежей для отечественного бизнеса. В целом, эти термины вытекают из аудиторской практики.

Система внутреннего контроля - совокупность организационной структуры, методов и процедур, принятых руководством организации как средства упорядоченной и эффективной хозяйственной дея-

тельности, включая контроль и инспектирование, организованных в рамках данной организации ее силами на предмет:

- соответствия законодательным требованиям;
- точности и полноты бухгалтерской отчетности;
- своевременности подготовки достоверной финансовой отчетности;
- предотвращения ошибок и искажений;
- исполнения приказов и инструкций;
- обеспечения сохранности имущества организации.

Система внутреннего контроля организации стандартно включает в себя следующие элементы:

- контрольная среда;
- процесс оценки риска;
- информация и коммуникации;
- контрольные процедуры;
- мониторинг механизмов контроля.

Контрольная среда включает официальную позицию, осведомленность и действия представителей владельца и руководства в отношении системы внутреннего контроля, а также понимание значения такой системы. Контрольная среда влияет на контрольную сознательность сотрудника. Это основа эффективной системы внутреннего контроля, обеспечивающей поддержание дисциплины и порядка.

Процесс оценки рисков заключается в выявлении и, по возможности, устранении рисков в процессе осуществления деятельности, а также их возможных последствий. Следует учитывать, что риски могут быть связаны как с внешними, так и с внутренними событиями и обстоятельствами.

Информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности, обеспечивает понимание работниками обязательств и ответственности, связанных с организацией и применением системы внутреннего контроля. Основной составляющей системы является информирование персонала о важности его участия в процессах и связи его действий в информационной системе с работой других сотрудников, а также понимание способов доведения до сведения руководителей соответствующего уровня информации о любых исключительных ситуациях.

Мониторинг механизмов контроля включает в себя мониторинг их функционирования и, при необходимости, внесение в них соответствующих изменений. Мониторинг механизмов контроля - это процесс оценки эффективности функционирования системы внутреннего контроля с течением времени.

Согласно следующего нормативного документа, а именно Информации Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» в российскую практику была введена общая модель внутреннего контроля, принятая в международной практике [2].

Порядок организации внутреннего контроля, включая обязанности и полномочия отделов и персонала хозяйствующего субъекта, определяется в зависимости от характера и масштаба деятельности хозяйствующего субъекта и особенностей его системы управления.

Механизмы внутреннего контроля должны основываться на предположении о том, что:

- внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления организацией, во всех ее подразделениях;
- все работники организации должны принимать участие в осуществлении внутреннего контроля в соответствии с их полномочиями и функциями;
- полезность механизмов внутреннего контроля должна быть сопоставима с расходами на их организацию и осуществление.

Внутренний контроль обычно осуществляется:

- органами управления организацией;
- ревизионной комиссией (аудитором) организации;
- главным бухгалтером или иным должностным лицом организации, которому поручено ведение

бухгалтерского учета;

- внутренним аудитором (службой внутреннего аудита) организации;
- специальными должностными лицами, особым подразделением, отвечающим за соблюдение правил внутреннего контроля, предусмотренных другими федеральными законами;
- иными сотрудниками подразделений организации,

Организация и оценка системы внутреннего контроля может осуществляться самой организацией или (и) внешним консультантом (в том числе аудиторской фирмой).

Организация может создать специальный отдел (службу внутреннего контроля) для организации внутреннего контроля.

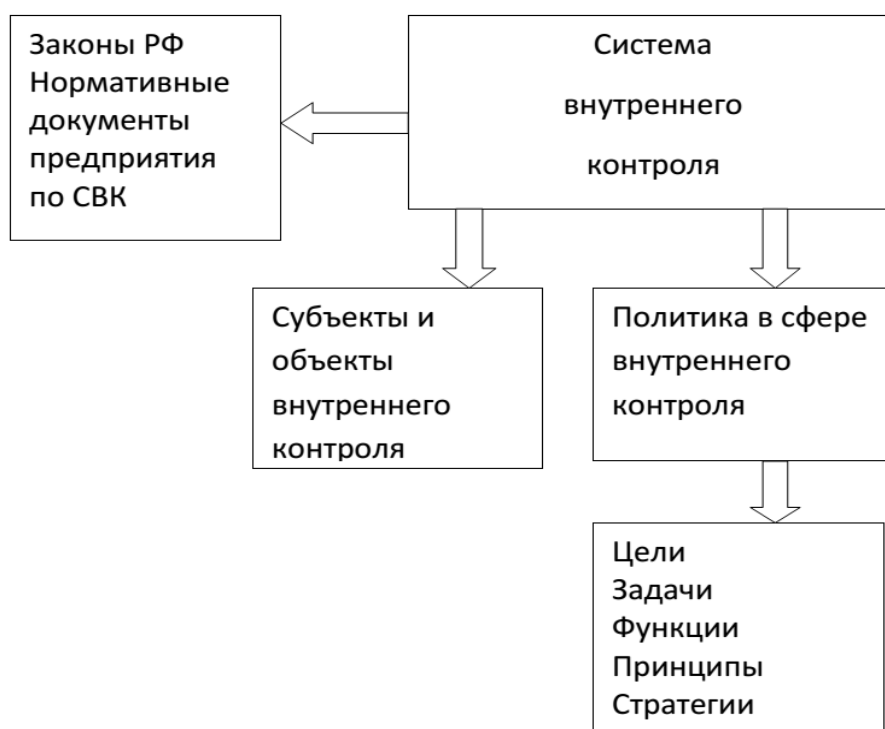


Рис. 1. Структура службы внутреннего контроля

Служба внутреннего контроля осуществляет методологическую поддержку в организации и осуществлении внутреннего контроля и координирует деятельность подразделений внутреннего контроля.

В настоящее время проблема реализации в практику хозяйственной деятельности требований статьи 19 Закона № 402-ФЗ об организации внутреннего контроля до сих пор не решена. Поэтому обосновать необходимость ее внедрения и актуальность для организации можно, опираясь на опыт зарубежных компаний.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»

© К.К. Алексанян, 2019

УДК 657.2

АНАЛИЗ МЕТОДОВ УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

ПОТЕХИНА ВАЛЕРИЯ НИКОЛАЕВНА

Магистрант

Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева

*Научный руководитель Филько Ирина Вениаминовна**к.э.н, доцент**Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева*

Аннотация. Важное место в бухгалтерском учете занимает учет материально-производственных запасов на предприятии. В статье проанализированы методы оценки стоимости материалов: по себестоимости единицы запасов, по средней себестоимости, метод ФИФО. Указаны особенности учета материалов в производственной отрасли, преимущества и недостатки представленных методов оценки.

Ключевые слова: материалы, материально-производственные запасы, учет, себестоимость, оценка.

ANALIZ METODOV UCHETA MATERIALOV NA PROIZVODSTVENNOM PREDPRIYATII

Potekhina Valeria Nikolaevna*Scientific adviser: Filko Irina Veniaminovna*

Annotation. An important place in accounting is taken by accounting of material and production stocks at the enterprise. This is due to the fact that the company should use its property as efficiently as possible in order to receive maximum benefits in the future. The article analyzes the methods of estimating the cost of materials: at the cost of a unit of inventory, at the average cost, the FIFO method. The features of materials accounting in the production industry, advantages and disadvantages of the presented methods of evaluation are indicated.

Key words: materials, inventories, accounting, cost price, valuation.

Особое место в производственном управлении занимает именно управление запасами предприятия, которое включает в себя и заключение договоров с контрагентами, и контроль следующих процессов: закупка, доставка и хранение не только сырья и материалов, а также комплектующих изделий. Ведение учета поступления материалов относится к наиболее трудоемким участкам учетной деятельности, рациональная организация которой возможна только на основе всесторонней характеристики материалов и группировки данного объекта бухгалтерского учета. Поэтому вопросы бухгалтерского учета поступления материально-производственных запасов, правильного определения их стоимости всегда имеют весьма важное значение в повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности производственной организации.

Материалами называются предметы труда, которые являются материальной основой при изготовлении готовой продукции, выполнении работ или же оказание услуг, а также предназначенные для непосредственного использования в процессе производства продукции.

Перечислим счета, на которых отражают движение материалов: «Счет 10 "Материалы"» предназначен для обобщения информации о наличии и движении сырья, материалов, топлива, запасных частей, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, тары и т.п. ценностей организации (в том числе

находящихся в пути и переработке). Материалы учитываются на этом счете по фактической себестоимости их приобретения или учетным ценам.

Поступление материалов в организацию осуществляется в следующем порядке:

- а) по договорам купли-продажи, договорам поставки, другим аналогичным договорам в соответствии с действующим законодательством;
- б) путем изготовления материалов силами организации;
- в) внесения в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации;
- г) получения организацией безвозмездно (включая договор дарения).

На материалы, поступающие по договорам купли-продажи, поставки и другим аналогичным договорам, организация получает от поставщика (грузоотправителя) расчетные документы (платежные требования, платежные требования-поручения, счета, товарно-транспортные накладные и т.п.) и сопроводительные документы (спецификации, сертификаты, качественные удостоверения и др.).

В соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», материалы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости [2].

К фактическим затратам на приобретение материалов могут относиться:

- суммы, уплачиваемые в рамках заключенного договора с поставщиком или продавцом;
- затраты на информативные и консультационные услуги;
- платежи, взимаемые таможенными органами;
- суммы, уплачиваемые в процессе заготовки;
- доставка материалов до места назначения, включая страховку;
- иные затраты, связанные с приобретением материалов.

При изготовлении материальных ценностей самой организацией, фактическая себестоимость вычисляется путем суммирования фактических затрат, непосредственно связанных с их производством.

Процесс формирования и учета затрат на производство материальных ценностей происходит в порядке, установленном для расчета себестоимости отдельных видов продукции.

Если материальные ценности были внесены в состав уставного капитала хозяйствующего субъекта, то их фактическая себестоимость определяется путем оценки, согласованной учредителями данного субъекта, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Полученные безвозмездно или по договору дарения материалы их фактическая себестоимость определяется исходя из их рыночной стоимости на момент принятия их к учету.

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, полученных по договорам, которые предусматривают исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, таким образом признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией.

Стоимость активов, переданные или подлежащие передаче, устанавливается исходя из стоимости аналогичных активов. Материалы, которые не принадлежат данной организации, но по каким-либо причинам находящиеся в ее пользовании или временном распоряжении в соответствии с условиями договора, принимаются к учету в оценке, которая предусмотрена договором [3, С. 9].

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, по которой они были приняты к бухгалтерскому учету на отчетную дату, не подлежат изменениям, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации.

В момент поступления материалов на склад, бухгалтер может их учесть двумя способами:

- использовать счет 10 «Материалы»;
- использовать счет 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

Учет фактической себестоимости на 15 счете «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей», может возникнуть только в следующих условиях - это разница во времени, между моментом когда организация получила право собственности на материалы от поставщика (имея все документы по данным расходам) и между фактически поступившем материалом на склад.

Счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» - этот счет нужен для общей информации о заготовлении и приобретении материальных ценностей. В дебет счета 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей" относят покупную стоимость материально-производственных запасов, по которым в организацию поступили расчетные документы поставщиков.

При этом записи производят в корреспонденции со счетами 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства", 71 "Расчеты с подотчетными лицами", 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" и т.д. в зависимости от того, откуда поступили те или иные ценности, и от характера расходов по заготовке к доставке материалов в организацию.

В кредит счета 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей" в корреспонденции со счетом 10 "Материалы" относят фактически поступившие в организацию и оприходованные материально-производственные запасы по учетным ценам.

При возникновении разницы в стоимости приобретенных материальных ценностей, рассчитанной по их фактической себестоимости, её списывают со счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» в корреспонденции со счетом 16 «Отклонение от стоимости материальных ценностей». Количество материальных ценностей находящихся в пути характеризует остаток на конец месяца по счету 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», характеризует наличие материальных ценностей в пути [3, С. 10].

Счет 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» - этот счет служит для общей информации в стоимостной разнице купленных материалов, отражается по фактической себестоимости приобретения, а также характеризует суммовые разницы. Сумму разницы в стоимости приобретенных материально-производственных запасов (топлива, минеральных удобрений, семян, кормов, посадочного материала, строительных материалов и др.), исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления) и учетных ценах, списывают в дебет или кредит счета 16 "Отклонение в стоимости материальных ценностей" со счета 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей".

Накопленные на счете 16 "Отклонение в стоимости материальных ценностей" разницы в стоимости приобретенных материально-производственных запасов, исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления) и учетных ценах, списывают (сторнируют при отрицательной разнице) в дебет счетов учета затрат на производство, расходов на продажу или других соответствующих счетов пропорционально стоимости по учетным ценам израсходованных в производстве материалов. Аналитический учет по счету 16 "Отклонение в стоимости материальных ценностей" ведут по группам материально-производственных запасов с примерно одинаковым уровнем этих отклонений.

Порядок отпуска материалов на конкретные участки или рабочие места, а также список лиц обладающих правом отпуска материалов в производство, должен быть согласован с главным бухгалтером. В случае если в хозяйствующем субъекте установлен лимит на отпуск материалов со склада, то в процессе отпуска материалов в производство необходимо оформить лимитно-заборную карту (форма М-8). Если же лимит не установлен, то оформляется требование-накладная (форма М-11).

Существует несколько вариантов аналитического учета материальных ценностей:

1. С ведением карточек учета материалов. На предприятии заводятся карточки учета материалов, на каждое наименование, в этих карточках отражают движение материалов, основываясь на первичные документы, которые сдаются в бухгалтерию. В бухгалтерии ведется количественный и суммовой учет, а на складах ведется только количественный учет. Карточки учета материалов предназначены для ежемесячного составления оборотов за месяц, а также остатки на начало следующего месяца, на основании карточки учета ежемесячно составляют оборотные ведомости материалов по складу.

2. Без ведения карточек учета материалов. В данном варианте в бухгалтерии отсутствуют карточки учета, они не ведутся. На основании приходных и расходных документов ведется подсчет, также с их помощью есть возможность получить итоговые данные по приходу и расходу за месяц, которые в дальнейшем будут записаны в оборотную ведомость. Все приходные и расходные документы группируются по номенклатурным номерам. На каждом предприятии необходимо проводить сверку остатков в оборотных ведомостях с остатками на складах [10, С.34].

Существует три метода, согласно которым возможно произвести списание материалов в производство:

1. по себестоимости каждой единицы;
2. по средней себестоимости;
3. метод ФИФО, при котором материалы списываются по цене партии, приобретенной раньше остальных [4, С.37].

Метод списания материалов должен быть прописан в учетной политике хозяйствующего субъекта. Существует возможность применять по каждому виду материалов различные методы списания.

При методе ФИФО оценка материалов, находящихся в запасе на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретения материалов, а в себестоимости проданных товаров, работ, услуг учитывается себестоимость ранних по времени приобретения.

При использовании метода списания по средней себестоимости необходимо знать, что она рассчитывается путем деления общей себестоимости на их количество, которое в свою очередь исчисляется путем суммирования себестоимости, и количества по остатку на начало месяца с количеством поступивших материалов в текущем месяце по каждой группе отдельно [4, С. 37].

В таблице 1 представлен анализ методов с указанием преимуществ и недостатков, а также особенностей использования в производственной отрасли.

Таблица 1

Анализ методов оценки материалов

Метод	Преимущества	Недостатки	Особенности применения в производстве
По себестоимости каждой единицы	Может использовать в бухгалтерском, налоговом, управленческом учете. Максимально реально отражает стоимость МПЗ	Трудоемкость и ограниченная сфера использования.	Используется в производственных предприятиях, на которых присутствуют штучные, уникальные, дорогостоящие запасы
По средней себестоимости	Может использовать в бухгалтерском, налоговом, управленческом учете. Сглаживает относительные колебания цен	Возможные расхождения с текущими ценами	На производственных предприятиях, использующих широкую номенклатуру типовых МПЗ, учет списания обычно ведется по средней стоимости. При таком варианте используют среднюю скользящую оценку (когда стоимость МПЗ определяется непосредственно в момент их отпуска в производство). С применения современных вычислительно-информационных систем использование данного метода не представляет сложности и позволяет иметь данные о себестоимости отпущенных в производство материалов на любую дату.
Метод ФИФО	Может использовать в бухгалтерском, налоговом, управленческом учете. Позволяет организовать динамичную систему движения материалов	В условиях инфляции ведет к занижению стоимости, увеличению финансового результата	Используют предприятия со сравнительно умеренным перечнем материалов, количество цехов невелико, отпуск в производство осуществляется часто и в небольших количествах

Оценка материалов возможна с помощью двух вариантов, который должен быть прописан в учетной политике:

1) исходя из среднемесячной фактической себестоимости (взвешенная оценка), в расчет которой включаются количество, и стоимость материалов на начало месяца и все поступления за месяц (отчетный период);

2) путем определения фактической себестоимости материалов в момент его отпуска («скользящая» оценка), при этом в расчет средней оценки включаются количество и стоимость материалов на начало месяца и все поступления до момента отпуска. Материалы, которые используются в особом порядке, например, драгоценные металлы и камни, оцениваются методом себестоимости каждой единицы.

В рамках данного метода возможны два варианта исчисления себестоимости материалов:

1. учитывая все расходы, связанные с приобретением материальных ценностей;
2. учитывая только стоимость материалов по договорной цене [11].

В течение отчетного года хозяйствующий субъект может применять только один метод оценки по каждому отдельному виду материальных ценностей. Оценка материально-производственных запасов на конец отчетного периода (кроме малоценных и быстроизнашивающихся предметов и товаров, учитываемых по продажной (розничной) стоимости) производится в зависимости от принятого метода оценки запасов при их выбытии, то есть по себестоимости каждой единицы запасов, средней себестоимости, себестоимости первых или последних по времени приобретений.

Материалы, цены на которые в течение года снизилась или могли потерять свои первоначальные качества, будут отражены в бухгалтерском балансе на конец отчетного года по цене их возможной реализации. Если есть разница между первоначальной стоимостью и возможной ценой реализации, то разница относится на финансовые результаты хозяйствующего субъекта.

Таким образом, можно прийти к выводу, что особое внимание уделяется в бухгалтерском учете оценке материальных ценностей. Руководитель предприятия, заинтересованный в построении системы учета, из множества вариантов методов оценки материальных запасов должен выбрать для предприятия наиболее подходящий исходя из конкретных условий функционирования предприятия, а также целей и задач, которые предприятие ставит на перспективу.

Существует несколько методов оценки МПЗ в бухгалтерском учете. Каждый из них имеет свою специфику, исходя из которой организация выбирает наиболее удобный и экономичный способ расчета. Метод себестоимости каждой единицы является наиболее распространенным и подходит как для целей бухгалтерского учета, так и для целей управленческого учета.

Для более достоверной информации о материально-производственных запасах можно предложить следующее:

- автоматизировать учет на складах;
- своевременное и правильное оформление первичных документов;
- проведение инвентаризации.

Учет производственных запасов является одним из важнейших участков бухгалтерской службы предприятия. От правильной организации учета зависит полнота и достоверность информации, формируемой на счетах бухгалтерского учета, что в последствии влияет на себестоимость продукции, финансовый результат организации, прибыль, подлежащую налогообложению и суммы НДС к уплате в бюджет.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон [№ 117-ФЗ от 05.08.2000]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.10.2019).

2. Учет материально-производственных запасов [Электронный ресурс]: ПБУ 5/01: приказ Минфина РФ № 44н от 09.06.2001г. URL: www.consultant.ru (дата обращения: 15.10.2019).

3. Адаменко А.А. Теоретические аспекты учета и анализа материально-производственных запасов. В книге: Состояние и развитие методики учета и анализа материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях Адаменко А.А. Краснодар, 2018. С. 8-59
4. Данилин А.А., Дубинин А.С. Анализ методов списания материально-производственных запасов в РФ. В сборнике: Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2017. С. 37-39.
5. Казакова О.В. Налоговый и бухгалтерский учет материалов на предприятиях промышленности. В сборнике: Молодёжь Сибири - науке России материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 75-76.
6. Казакова О.В. Налоговый учет материалов на предприятиях. В книге: Современные аспекты учета, анализа и аудита Материалы Региональной научно-практической конференции. Главный редактор Г.И. Золотарева. 2018. С. 49-52.
7. Малахова Ю.Р., Каширина Ю.П. Проблема выбора метода оценки материально-производственных запасов при их выбытии. Территория науки. 2017. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-vybora-metoda-otsenki-materialno-proizvodstvennyh-zapasov-pri-ih-vybytii> (дата обращения: 15.10.2019).
8. Малис Н.И. Налоговый учет: учебное пособие. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 576 с.
9. Нестеров Г.Г. Налоговый учет: учебник. М.: Рид Групп, 2015. 304 с.
10. Оводкова Т.А., Мялкина А.Ф., Трегубова В.М. Особенности налогового учета материально-производственных запасов. Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 6. С. 34-41.
11. Снегирева Е.А. Методы оценки материально - производственных запасов в бухгалтерском и управленческом учете. В сборнике: Экономика постиндустриального общества: состояние и перспективы. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. С. 185-188.

© В.Н.Потехина , 2019

УДК 33

КЛАССИФИКАЦИЯ АРЕНДЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

ЛИ ФЫОНГ ТХАО

Студент

ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»

*Научный руководитель: Дятлова Ольга Викторовна**к.э.н, доцент**ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»*

Аннотация: Теоретико-методологические проблемы классификации аренды в российской практике учета и системе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в условиях реформирования российского бухгалтерского учета.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, классификация аренды.

CLASSIFICATION OF LEASES IN ACCOUNTING AND INTERNATIONAL STANDARDS

Ly Phuong Thao

Scientific adviser: Dyatlova Olga Viktorovna

Abstract: Theoretical and methodological problems of the classification of leases in Russian accounting practice and the system of International Financial Reporting Standards (IFRS) in the context of the reform of Russian accounting.

Key words: Classification of leases, accounting.

В сложившейся экономической ситуации существует некоторая неопределенность, это влечет за собой возрастание рисков неплатежеспособности организации и вероятности ее банкротства. А на сегодняшний день уже многие российский инвесторы склоняются к тому, что международные стандарты финансовой отчетности представляют более объективную и достоверную информацию, нежели отчетность по российским стандартам [6].

Определение наиболее обоснованного подхода при формулировке критериев классификации аренды является одним из сложных и широко обсуждаемых вопросов бухгалтерского учета аренды.

Аренда - это соглашение, согласно которому арендодатель передает арендатору в обмен на оплату право использовать актив в течение согласованного периода времени.

Минимальные арендные платежи - это платежи в течение срока аренды, которые необходимо произвести. Для арендатора включает в себя любые суммы, гарантированные к уплате; для арендодателя включает любую остаточную стоимость, гарантированную арендодателю.

Определение аренды включает в себя те контракты по найму актива, которые содержат условия, позволяющие нанимателю приобретать право собственности на актив после выполнения согласованных условий - их иногда называют договорами аренды в рассрочку.

МСФО № 17 классифицирует аренду на два типа [1]:

- финансовая аренда, которая передает практически все риски и выгоды, связанные с правом собственности;

- операционная аренда, которая не передает риски и выгоды, связанные с владением.

МСФО № 17 предписывает учетную политику арендатора и арендодателя для двух видов аренды, а также раскрытия информации [2].

Арендные платежи по договору операционной аренды равномерно списываются на расходы в течение срока аренды, если только другая систематическая основа не является более репрезентативной для временной структуры выгоды пользователя.

В начале срока аренды арендаторы признают финансовую аренду в качестве активов и обязательств в своих отчетах о финансовом положении в суммах, равных справедливой стоимости арендуемого имущества или, если ниже, текущей стоимости минимальных арендных платежей, каждая из которых определяется на начало аренды.

Критерии отнесения аренды к финансовой носят только качественный характер, что часто приводит к возникновению трудностей при определении вида аренды. Если в течение действия договора происходит изменение каких-либо условий, приводящих к изменению классификации арендных отношений, то необходимо произвести реклассификацию.

Классификация аренды как финансовой или операционной аренды имеет решающее значение, поскольку для различных типов аренды требуются существенно разные учетные режимы. Классификация основана на степени, в которой риски и выгоды от владения арендованным активом передаются арендатору или остаются у арендодателя. Риски включают технологическое устаревание, потери из-за простоя и изменения в доходности. Вознаграждения включают в себя право продавать актив и получать прибыль от его стоимости капитала.

Аренда классифицируется как финансовая аренда, если она передает практически все риски и выгоды от владения арендатору. Если это не так, то это операционная аренда. При классификации аренды важно понимать суть соглашения, а не только его юридическую форму. Условия аренды могут указывать на то, что предприятие имеет ограниченный риск и выгоды от арендованного актива. Тем не менее, существо соглашения может указать иное [3, с. 453].

Во всех случаях сущность сделки должна быть должным образом проанализирована и понята. Акцент делается на риски того, что арендодатель сохраняет больше, чем выгоды от владения активом:

Если связанный риск незначителен или отсутствует, договор, скорее всего, станет «финансовой арендой».

Если арендодатель подвергается риску, связанному с изменением рыночной цены актива или использованием актива, тогда аренда обычно является «операционной арендой».

Классификации аренды должны быть сделаны в начале аренды. Начало аренды - это более ранняя дата соглашения и дата принятия сторонами основных положений договора аренды. Если условия аренды впоследствии будут изменены до такой степени, что в начале срока аренды была бы другая классификация, считается, что заключен новый договор аренды. Изменения в оценках, таких как остаточная стоимость актива, не считаются изменениями в классификации.

В таблице 1 представлены сравнение принципов классификации и отражения в бухгалтерской отчетности арендных отношений в соответствии с российской системой регулирования бухгалтерского учета и МСФО [4, с. 33].

Пример: Предприятие заключает договор аренды 1 июля 20X8 года, срок действия которого составляет семь лет. Экономический срок службы актива составляет 7,5 лет. Справедливая стоимость актива составляет 5 миллионов долларов США, а арендные платежи в размере 450 000 долларов подлежат выплате каждые шесть месяцев, начиная с 1 января 20X9 года. Текущая стоимость минимальных арендных платежей составляет 4,6 млн. Долл. США. Первоначально арендные платежи должны были начаться 1 июля 20X8 года, но арендодатель согласился отложить первый платеж до 1 января 20X9 года. Актив был получен предприятием 1 июля 20X6 года.

Таблица 1

Сравнение принципов классификации и отражения в бухгалтерской отчетности арендных отношений в соответствии с российской системой регулирования бухгалтерского учета и МСФО

Отличительный признак	Нормативное регулирование бухгалтерского учета в РФ	Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 17)
Принцип классификации аренды	Базируется на гражданско-правовом определении финансовой аренды; финансовой арендой (лизингом) признается только трехсторонняя сделка	Основан на наличии экономического контроля над арендованным имуществом (переходе рисков и выгод, связанных с использованием имущества)
Выбор балансодержателя арендованного имущества	Определяется юридической формой договора и соглашением сторон	Определяется бухгалтерской классификацией аренды
Возможность разной классификации аренды в отчетности арендодателя и арендатора	Не предусмотрена	Предусмотрена
Возможность изменения классификации аренды при изменении соответствующих условий договора	Не предусмотрена	Предусмотрена
Оценка актива в отчетности арендатора (при финансовой аренде) и база для начисления амортизации	Договорная стоимость арендованного имущества, увеличенная на сумму затрат, связанных с его получением	Справедливая стоимость либо дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей. Разница между общей стоимостью арендных платежей и стоимостью арендованного имущества отражается как расходы по выплате процентов арендодателю (аналогично учету приобретения актива в кредит)
Оценка дебиторской задолженности арендатора в отчетности арендодателя (при финансовой аренде)	Общая стоимость арендных платежей	Сумма общей стоимости арендных платежей, уменьшенных на величину условной арендной платы (зависящей от иных, кроме срока аренды, факторов), и негарантированной арендатором остаточной стоимости объекта аренды
Обязательность отражения в отчетности обесценения объекта аренды	Не установлена	Установлена
Состав информации об аренде, обязательной для раскрытия в отчетности	Стоимость объекта аренды (дополнительно раскрывается в пояснениях к отчетности, если организация не является балансодержателем арендованного имущества); задолженность контрагента по договору аренды	Подробно раскрывается информация о всех существенных договорах аренды: суммы арендных платежей и их дисконтированной стоимости, база для расчета арендной платы, балансовая стоимость арендованного имущества, особые условия арендных договоров и др.

Обязательство по аренде должно быть признано, когда актив получен предприятием, и соглашение об аренде вступает в силу 1 июля 20X8 года. Аренда представляет собой финансовую аренду, поскольку она распространяется практически на весь экономический срок службы актива, а приведенная стоимость минимальных арендных платежей составляет практически все (92%) от справедливой стоимости актива. В течение шестимесячного периода до начала арендных платежей проценты будут начисляться на обязательства по аренде с использованием процентной ставки, подразумеваемой в аренде. В период до 31 января 20X9 года будут начисляться проценты за семь месяцев. Платеж наличными 1 января 20X9 года будет распределен в отношении погашения обязательств по аренде и выплаты начисленных процентов. Актив будет амортизироваться в течение срока аренды (7 лет) в соответствии с политикой амортизации «собственных» активов.

Арендодатели представляют активы, подлежащие операционной аренде, в своих отчетах о финансовом положении в соответствии с характером актива. Арендодатели амортизируют арендованные

активы в соответствии с МСФО 16 и МСФО 38. Арендный доход от операционной аренды признается в составе доходов равномерно в течение срока аренды, если только другая систематическая основа не является более репрезентативной для временной структуры, в которой полученная выгода от арендованного актива уменьшается.

Арендодатели признают активы, находящиеся в финансовой аренде, в своих отчетах о финансовом положении и представляют их в качестве дебиторской задолженности на сумму, равную чистым инвестициям в аренду. Признание финансового дохода основывается на схеме, отражающей постоянную периодическую норму прибыли на чистые инвестиции арендодателя в финансовую аренду. Арендодатели-производители или дилеры признают прибыль или убыток от продажи в соответствии с политикой, применяемой предприятием для прямых продаж [5, с. 255].

Отчетность по МСФО, как информация должна быть полезной для самого широкого круга пользователей при принятии ими экономических решений [7, с 85].

Таким образом, классификация аренды на операционную и финансовую в значительной степени влияет на показатели финансовой отчетности сторон арендного договора и может служить эффективным инструментом регулирования отчетных данных в организации.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда».
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 "Аренда" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 11.06.2015). [Электронный ресурс]. – Режим доступа:URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123942/4511d81a05f50bba5dfa626f709e75174cf6639c/
3. Алексеева Г.И. Учет аренды в условиях стандартизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет – 2018. – № 8 – С. 452-465.
4. Кензеева И.А. Классификация аренды в бухгалтерском учете: взгляд аудитора // Международный бухгалтерский учет – 2004. – № 8. – С. 30-40.
5. Байдулина Алия Сиполлиевна. Проблемы учета аренды в российском бухгалтерском учете в условиях адаптации к нормам МСФО // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – № 1. – С. 250-262.
6. Дятлова О.В. Проблемы финансовой отчетности и бухгалтерского учета в условиях современных трансформаций. Социальная политика и социология. 2011. № 6
7. Дятлова О.В. Особенности создания международных стандартов финансовой отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса. Проблемы экономики и юридической практики. 2019. Т. 15. № 1. С.85-87.

УДК 657

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ТОВАРОВ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ; ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

СОСИМОВИЧ ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева»**Научный руководитель: Бахмарева Наталья Владимировна**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева»

Аннотация: в статье исследованы актуальные вопросы учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли. В результате проведенного научного исследования определена сущность торговой деятельности и операций по продаже товаров. Исследованы особенности учета товарооборота в современных условиях хозяйствования. Сформулированы основы эффективной организации учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли. Рассмотрены практические проблемы учета движения товаров. Даны рекомендации по усовершенствованию учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли. Разработаны направления совершенствования документооборота и учетной документации.

Ключевые слова: торговля, предприятие, товары, розничная торговля, реализация, учет, организация.

**ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF PRODUCTS TRADE ORGANIZATIONS: THE NATURE OF
CONCEPTS; PRINCIPLES AND TOOLS****Sosimovich Olga Valerievna***Scientific adviser: Bakhareva Natalia Vladimirovna*

Abstract: the article examines the topical issues regarding the accounting of sales of goods in retail trade enterprises. As a result of the conducted scientific research we identified the essence of trading activities and the sale of goods transactions. Given their characteristics we defined the purposes of organization of accounting of sale of goods in retail. We investigated the features of accounting for turnover in the current conditions of management. We formulated the basis for the effective organization of accounting for the sale of goods at retailers. We considered the practical problems of accounting of goods movement. We suggested the recommendations for the improvement of the sale of goods in trade enterprises. We have developed directions for improving the flow of documents and records.

Key words: trading, company, products, retail, sales, accounting, organization.

Выделение налогового учета из бухгалтерского началось с момента формирования налоговой системы в Российской Федерации в 1991 году, когда был принят пакет законопроектов о налоговой системе. Примерно в то же время была введена в действие 25 глава НК РФ, согласно которой, каждое предприятие стало обязано вести в целях исчисления налога на прибыль налоговый учёт [1].

Налоговый учёт стал важной частью отчётной документации предприятий наряду с бухгалтерским учётом. В целом, он представляет систему обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым кодексом (статья 313 НК РФ) [1]. Налоговый учёт предполагает ведение специальных аналитических регистров на основании первичных учетных документов. Данные налогового учёта должны отражать порядок формирования сумм доходов и расходов; порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде; сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах; порядок формирования сумм создаваемых резервов; сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль. Всё это делается с целью обеспечения полной и достоверной информацией налоговых органов о порядке налогового учёта в части исчисления налоговой базы и суммы налога на прибыль и обеспечения внутренних пользователей информацией для целей легальной налоговой оптимизации в части исчисления налогов.

Центральное понятие в налоговом учёте – это аналитические регистры (разработочные таблицы, ведомости, журналы, в которых группируются данные первичных учётных документов для формирования налоговой базы по налогу на прибыль без отражения на счетах бухгалтерского учёта). На каждом предприятии формы данных регистров устанавливаются в самостоятельном порядке, однако обязательно должны содержать такие реквизиты, как наименование регистра, дата составления, измерители операции в натуральном и денежном выражениях, наименование хозяйственных операций, подпись лица, ответственного за составление аналитических регистров. При налоговом учёте данные первичных учётных документов не отражаются на бухгалтерском счёте. В первую очередь это связано с тем, что для налогообложения необходим контроль правильности, полноты и своевременности исчисления и уплаты налогов в бюджет. Бухгалтерский учёт не может обеспечить такой стабильности в силу собственной нестабильности. Динамичность изменения бухгалтерского учёта, также, как и налогового законодательства, слишком велика, чтобы связывать их вместе.

Торговля как элемент экономической системы обеспечивает занятость населения страны. Об этом свидетельствуют показатели Федеральной службы государственной статистики. За 2015 и 2016 г. среднегодовая численность занятых в оптовой и розничной торговле составляет 18,9% от общего числа занятых в экономике [2]. Одновременно торговля обеспечивает удовлетворение спроса населения страны в различных товарах, сбалансированность потребления и производства, способствует росту эффективности экономических связей между отраслями хозяйственной деятельности, обуславливает стабильность денежного обращения, а также занимает ведущее место в формировании государственного бюджета.

Основными формами торговли сегодня является оптовая и розничная. Многоаспектность взаимодействия розничной торговли с всеми отраслями экономики и институтами общественной жизни, изменения объема циркулирующей в ее каналах товарной массы, увеличения влияния внешних и внутренних дестабилизирующих факторов на результаты хозяйственной деятельности предприятий, перспективы устойчивого экономического развития и конкурентоспособность отечественных предприятий нуждаются в реформировании существующих и поиске новых эффективных инструментов управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли. В связи с этим все большую актуальность приобретает проблема создания качественной системы информационной поддержки управления, что позволит всем управленческим подразделениям получать своевременные и объективные данные по любым направлениям продажи товаров в режиме реального времени.

Весомый вклад в развитие теории, методологии и организации учета товарных операций на предприятиях торговли внесли такие отечественные ученые-экономисты, как А.Ю. Громова, Н.П.Кондраков, Л.Л.Морозова, О. В.Памбухчиянц, В.Ф.Палий, О.О.Рыхлова, В.В.Семенихин и другие.

Целью статьи является исследование теоретических, методических и практических аспектов ор-

ганизации учета реализации товаров для увеличения результативности информационной системы управления товарооборотом торгового предприятия.

Розничный товароборот является последним, конечным этапом движения товаров, во время которого они из сферы обращения переходят в сферу личного, индивидуального или общего потребления, и является одним из важнейших показателей, демонстрирующим эффективность социально-экономических процессов в деятельности отдельного торгового предприятия и страны в целом. Как известно, в состав розничного товароборота входит выручка от продажи потребительских товаров непосредственно населению для личного потребления как за наличные, так и за расчетные чеки банков, через организованный потребительский рынок, то есть специально организованную торговую сеть всеми действующими предприятиями независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и хозяйствования, а также выручка, полученная через кассу неторговых предприятий, организаций, учреждений от продажи непосредственно населению товаров собственного изготовления, закупленных на стороне или полученных по бартером [3, с. 300].

Необходимым условием результативного управления розничным товарооборотом является наличие объективных и своевременных данных о товарах и направления их реализации, которые формируются системой учета предприятия.

Залогом построения эффективной и точной реализации учетной системы товаров является точное понимание экономической сущности торговой деятельности и операций по продаже товаров в целом.

В уставных документах отечественных предприятий чаще всего отмечается торговля как вид предпринимательской деятельности, а следовательно, торговая деятельность сегодня является одной из самых распространенных форм предпринимательства в России.

Эффективная организация учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли обеспечивает: 1) выполнение плана товароборота, подготовку информации, необходимой для управления всеми службами предприятия; 2) проверку правильности документального оформления, законности и целеустремленности операций, своевременное и полное их отражение в учете; 3) правильность списания товарных потерь; 4) соблюдение правил проведения инвентаризаций, своевременное выявление и отражение в учете их результатов [4, с. 110].

Задачи по организации системы учета товаров на предприятиях торговли заключаются в:

- оптимальном функционировании системы учета, создающей условия для формирования учетной, контрольной и аналитической информации в оптимальном режиме;
- определении рычагов контроля и управлении этими системами, а также в методах их использования для разных уровней от руководителей подразделений учета, контроля и анализа к руководству предприятия;
- создании благоприятных условий труда специалистов учета (определение объема работ, конкретизация и разграничение ответственности за выполнение учетных, контрольных и аналитических операций и предоставление информации внутренним и внешним пользователям);
- внедрении научных достижений в практику технологии учета на субъекте хозяйствования любого вида;
- наличия учетной, контрольной и аналитической информации по разрезам, в установленные сроки для достижения ее полезности и обеспечения требований внутренних и внешних пользователей [5, с. 299].

Считаем, что для формирования своевременной и точной информации об объеме реализации товаров в учетной системе розничного предприятия оптимальным является рациональное сочетание составляющих учетного процесса с уровнями управления продажами товаров (рис.1), а также усовершенствования существующей практики учета реализации товаров относительно документального оформления соответствующих хозяйственных операций и их отражение на счетах бухгалтерского учета.

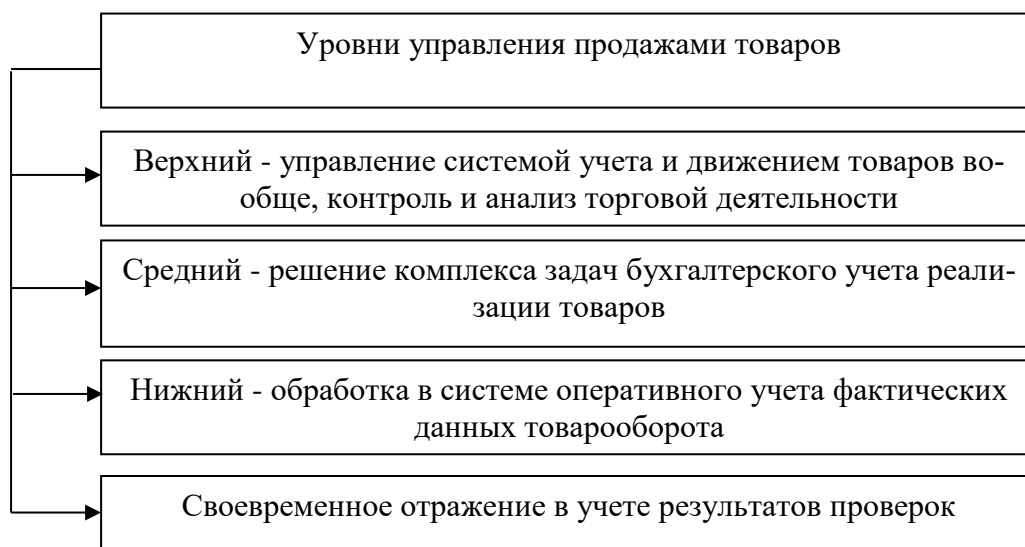


Рис. 1. Сочетание составляющих учетного процесса с уровнями управления продажами

Торговые организации, так же, как и производственные, расходы делят на прямые и косвенные (ст. 320 НК РФ). В текущем периоде списываются все косвенные расходы и те прямые, которые относятся к реализованным товарам. Не списываются прямые расходы, относящиеся к остатку нерезализованных товаров на конец месяца. Под прямыми расходами понимаются стоимость товаров и доставка товаров до склада торговой организации. Все остальные расходы (в том числе транспортные расходы на доставку товаров от склада торговой организации до ее же магазинов) и транспортные расходы на доставку товаров до складов (магазинов) конечных покупателей товаров являются косвенными. Товары можно оценивать по покупной стоимости или с учетом расходов, связанных с их покупкой, например, транспортных расходов. Торговые организации сами определяют, какие расходы они включают в стоимость приобретенных товаров.

Выбранные методы оценки товаров предприятия утверждают в своей учетной политике и следуют им не менее двух налоговых периодов (ст. 320 НК РФ).

Учет всех товаров торговые организации ведут на счете 41 «Товары».

При покупке товаров, как и при их продаже, могут возникнуть прочие расходы. К ним, прежде всего, относятся расходы по хранению на складе, расходы на сертификацию товаров, таможенные пошлины, услуги посредников, в том числе консультационные и информационные расходы, расходы на рекламу, расходы на проведение выставок, распродаж, презентаций, расходы на представительские цели, командировочные расходы, в том числе при зарубежных поездках. Торговой организации выгодней списывать данные расходы как косвенные. Если же включить их в покупную стоимость товаров, придется ждать момента реализации товаров и платить больше налога на прибыль в бюджет.

По нашему мнению, совершенствование документооборота и учетной документации необходимо осуществлять в следующих направлениях:

- рост оперативности обработки и оформления информации о реализации товаров на предприятии;
- повышение уровня объективности аналитической информации из первичных документов;
- увеличение контроля процесса учета списания товаров и производственных запасов;
- усиление экономии затрат ресурсов и труда на обработку и оформление документов.

Для обеспечения экономии времени предлагаем устранить недостатки типовых форм. Это, в частности, касается выписки и обработки в учете товарно-транспортных накладных и квитанций об оплате от организаций-покупателей, выписываемых на основе накладных. Целесообразно было бы оформить данные товарно-транспортных накладных и квитанций в виде единого документа. Для ускорения обработки первичных данных и обеспечения соответствия данных товарно-транспортных

накладных и квитанций необходимо, чтобы исходные данные квитанций организаций-покупателей продолжали содержать и дополняли реквизиты товарно-транспортных накладных. Такое объединение особенно важно в случае выписки одной квитанции на несколько накладных.

Считаем целесообразной замену накладных и счетов-фактур накладной-счетом на отпуск товарно-материальных ценностей, которая объединит основные реквизиты указанных документов, а именно: наименование, местонахождение и банковские реквизиты отгрузчика и получателя товаров, основание для отпуска, цену, сумму к оплате.

Для совершенствования существующей практики учета по созданию системы информационной поддержки управления реализацией товаров необходимо, в первую очередь, детализировать показатели продаж для того, чтобы обеспечить сбор данных о полученных доходах, произведенных расходах и финансовые результаты.

Детализацию аналитических данных о реализации товаров для определения доходов, расходов и финансовых результатов на предприятиях торговли советуем выполнять по следующим критериям: 1) направление потоков информации (внешние, внутренние); 2) группы товаров, позиции товаров, объекты аналитики, лидеры рынка.

Для того, чтобы информация о результатах деятельности предприятия торговли была максимально полезной для принятия управленческих решений, считаем целесообразной такую детализацию счетов, которая бы максимально отражала информационную систему управления продажами товаров.

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что торговая деятельность является инициативной коммерческой деятельностью по осуществлению купли-продажи товаров физическими и юридическими лицами для получения прибыли.

Предприятия различных форм собственности выполняют операции покупки и продажи товаров для того, чтобы обеспечить свою торговую деятельность.

В результате торговой деятельности предприятий осуществляется непрерывный товарооборот между производственными предприятиями и непосредственными потребителями. Выдвинутые предложения будут способствовать росту эффективности отражения реализации товаров в системе учета торгового предприятия и обеспечат формирование соответствующей информации для принятия своевременных и эффективных управленческих решений по отдельным направлениям продажи.

Список литературы

1. Громова А. Ю. Оптовая и розничная торговля. Бухучет и налогообложение : учеб.-практ. пособие / А. Ю. Громова, И. Н. Пашкина, Е. А. Рыхлова. – М. : Дашков и К, 2012. – 269 с.
2. Федеральная служба государственной статистики РФ: розничная торговля, услуги населению, туризм [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (дата обращения: 01.08.2019).
3. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебник для бакалавров / В.П. Астахов. - М.: Юрайт, 2017. - 984 с.
4. Малис Н.И. Налоговый учет и отчетность: учеб. пособие. – М.: Гриф УМО ВО, 2018. – 341 с.
5. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 296 с.

УДК 2964

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ШОГЕНОВА АЛЬБИНА АРТУРОВНАмагистрант
РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева*Научный руководитель: Трясцина Нина Юрьевна**к. э. н., доцент
РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева*

Аннотация: Современное состояние мировой экономики сопровождается ужесточением конкуренции во всех сферах деятельности, что неразрывно связано с необходимостью постоянного выбора предпочтительного пути стратегического развития. В настоящее время стратегическое планирование должно быть направлено на долгосрочное развитие организации, достижение высоких показателей. В статье описываются проблемы разработки стратегии развития предприятия, рассматриваются возможные пути решения данной проблемы. Путем рассуждений и результатов исследований определены мероприятия для реализации стратегии.

Ключевые слова: стратегия развития, стратегическое планирование, предприятия, реализация стратегии.

STRATEGIC ANALYSIS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Shogenova Albina Arturovna*Scientific adviser: Tryastsena Nina Urevna*

Abstract: The current state of the world economy is accompanied by increased competition in all spheres of activity, which is inextricably linked with the need to constantly choose the preferred path of strategic development. Currently, strategic planning should be aimed at long-term development of the organization, achieving high performance. The article describes the problems of development of enterprise development strategy, discusses possible solutions to this problem. Through reasoning and research results identified activities for the implementation of the strategy.

Key words: strategy development, strategic planning, enterprise implementation of the strategy.

Проблема выбора стратегии и перспективы развития предприятия является одной из актуальных проблем в современном бизнесе и экономике, поскольку стратегический план задает перспективные направления и устанавливает четкие цели развития предприятия, стимулирует руководителей к оценке и анализу сильных и слабых сторон предприятия, определяет альтернативные направления действий организации, создает основу для рационального распределения экономических ресурсов. На деятельность любого предприятия оказывает влияние множество внутренних и внешних факторов, в связи с этим необходимо оценить состояние внешней и внутренней среды организации (рис. 1).

К внутренним факторам можно отнести квалификацию кадров, тактика ценообразования, структуру организации, принципы работы предприятия, система управления, эффективная система учета, способности и интересы лиц, принимающих решения, внимание, уделяемое маркетингу и сбыту това-

ров и услуг. Анализ перечисленных факторов позволяет выявить потенциал организации, определить ее внутренние возможности.

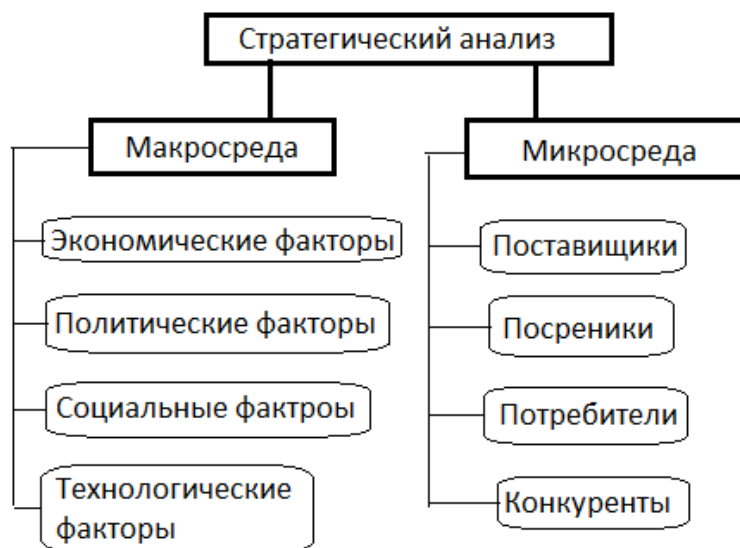


Рис. 1. Структура стратегического анализа

Основной задачей стратегического планирования является формирование целей и разработка стратегии развития предприятия в долгосрочной перспективе под воздействием постоянно изменяющихся внешних и внутренних факторов [1, с. 468]. Стратегическое планирование обеспечивает основу для принятия управленческих решений.

Функции анализа, планирования, организации, мотивации и контроля ориентированы на разработку стратегических планов. Процесс стратегического планирования на предприятии состоит из нескольких этапов, таких как финансовый анализ прошлых результатов деятельности, определение целей и задач организации, анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей, выбор и реализация стратегии, контроль за ее выполнением, оценка и анализ результатов прогнозирования [2, с. 286].

Существует четыре основных типа стратегий:

1. Стратегии концентрированного роста - стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта.
2. Стратегии интегрированного роста - стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции.
3. Стратегии диверсификационного роста - стратегия централизованной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации.
4. Стратегии сокращения - стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая». стратегия сокращения, стратегия сокращения расходов [1, 468].

По своему существу стратегия есть набор правил для принятия решений, коими организация управляет в собственной деятельности. «Она включает единые принципы, на базе которых менеджеры предоставленной организации могут воспринимать взаимосвязанные решения, призванные снабдить координированное и упорядоченное достижение целей в долгосрочном периоде.»

По сути, стратегия представляет собой набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности. «Она включает в себя общие принципы, на которых руководство организации может принимать взаимосвязанные решения для обеспечения скоординированного и упорядоченного достижения целей в долгосрочной перспективе.»

Если организация хочет, чтобы ее управление оценивалось как отличное, она должна продемонстрировать отличную реализацию отличной стратегии.

Результатом обеспечения стратегии развития предприятия является внутрифирменное планирование. в том числе финансовое. Финансовое планирование включает в себя процесс разработки планов по эффективному обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами в будущем. Процесс планирования предполагает применение методов и способов обоснования планов, таких как научные методы, экспериментальные, нормативные, балансовые, системно-аналитические, программно-аналитические, экономико-математические, инженерно-экономические и проектно-вариантные методы.

Основными принципами стратегического планирования являются: необходимость, гибкость, научность, которые основаны на объективных законах рационального и эффективного использования экономических ресурсов на предприятии. Задачей финансового планирования является разработка и практическое осуществление системы планов, определяющих будущее состояние организации [3, с. 12]. С точки зрения продолжительности периода, к которому относится разрабатываемый план, можно выделить три уровня планирования: стратегический, тактический, оперативный. [4, с. 25]

На основе внешней и внутренней среды, разработана матрица с помощью SWOT-анализа (табл. 1).

Таблица 1

Анализ стратегии, разработанных в ходе проведения SWOT- анализа

Стратегии	Достижимые результаты	Риски реализации
1	2	3
Силы и возможности	Снижение издержек и сокращение сроков производства; Увеличение объемов производства и реализации	Снижение качества продукции
Силы и угрозы	Превосходство над конкурентами; Постоянное наличие заказов	Истощение ресурсов вследствие конкурентной борьбы; Превышение спроса над производственными возможностями предприятия
Слабости и возможности	Повышение финансовой независимости предприятия	Ухудшение экономической ситуации в стране и мире

Хорошая стратегия и умелая реализация - самые правильные отличия высококачественного управления. [5, с. 528] Самый простой и надежный рецепт успеха заключается в великолепном реализации удачной стратегии. В современном изменчивом мире меняется все: покупатели, рынок, идеи, клиенты, но неколебимым должно быть одно - точность и ясность цели своей организации. [6, с. 12]

Таким образом, компания должны придерживаться своих целей для достижения необходимых результатов, разрабатывать необходимые мероприятия, которые позволят получить положительный результат, что отразится на улучшении финансовой деятельности предприятия.

Список литературы

1. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и К, 2014. – 468 с.
2. Защук М.С. Стратегия предприятия: учебное пособие / М.С. Защук / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», - Донецк: ФЛП Кириенко.Г., 2016. – 286 с.
3. Зилькарнаева Д.Р. Актуальность разработки стратегии развития предприятия // Успехи современного естествознания. – 2014. – №12-3.
4. Боброва, Е.А. Методологический подход к развитию теории управления затратами при формировании собственного капитала предприятия. / Е.А. Боброва Е.А., Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева // Вестник ОрелГИЭТ, 2014. -№ 3 (29). -С. 80-87

5. Зайцев А.П. Стратегический менеджмент в современных условиях / А.П. Зайцев. – М.: ИНФРА, 2015. – 528 с.

6. Якушева В. В. Разработка стратегии развития организации // Молодой ученый. — 2017. — №51. — С. 201-204. — URL <https://moluch.ru/archive/185/47425/>

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 2964

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ НДС В РФ

КАРАМЫШЕВА ДИНАРА РАШИДОВНА,
СЕТКИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Студенты
ФГБОУ ВО «Пензенский Государственный Университет»

Научный руководитель: Ануфриева Елена Михайловна
к.э.н, доцент,
ФГБОУ ВО «Пензенский Государственный Университет»

Аннотация: в данной статье рассматриваются актуальные проблемы современной системы администрирования по налогу на добавленную стоимость, предложено совершенствование системы налогового администрирования, а также проанализированы результаты внедрения информационно-технологической системы ПК АСК «НДС».

Ключевые слова: Налог на добавленную стоимость, бюджет, система администрирования, программный комплекс.

ACTUAL PROBLEMS AND WAYS TO OPTIMIZE THE USE OF VAT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Karamysheva Dinara Rashidovna,
Setkina Anastasia Alekseevna

Scientific adviser: Anufrieva Elena Mikhailovna

Abstract: This article discusses the current problems of the modern administration system for value added tax, proposes the improvement of the tax administration system, and analyzes the results of the introduction of the information and technological system of PC ASK "VAT"

Key words: Value added tax, budget, administration system, software package.

Налог на добавленную стоимость применяется в Российской Федерации с 1992 г. и является одним из основных бюджетообразующих источников, обеспечивая в среднем 20% доходов консолидированного бюджета ежегодно [1]. Такая статистика демонстрирует реализацию фискальной функции налога. Однако на сегодняшний день следует констатировать существенное усиление контрольной функции НДС в Российской Федерации, что обусловлено введением новой эффективной системы налогового администрирования по НДС с 2015 г [5].

Необходимость в усилении контроля за исполнением налогоплательщиками обязанностей по НДС связана со спецификой зачетного механизма налога, когда суммы НДС, исчисленные налогоплательщиком при осуществлении налогооблагаемых операций, уменьшаются на суммы НДС, предъявленные ему поставщиками ресурсов. опережающий рост сумм, предъявляемых к вычету, по сравнению с суммами, начисленными к уплате в бюджет, привел к необходимости организации контроля за возмещением сумм из бюджета, основанном на проверке наличия источника в бюджете. Другими сло-

вами, НДС, принимаемый к вычету из бюджета, должен быть предварительно уплачен в бюджет поставщиком ресурсов.

Информационно-технологической основой новой системы администрирования НДС стал программный комплекс, включающий в себя три подсистемы:

1) ПК АСК «НДС» — на основе совокупности критериев классифицирует налогоплательщиков по уровням риска: высокий, средний, низкий;

2) ПК АСК «НДС-2» — проводит проверку данных налоговой отчетности контрагентов, выявляет различия, формирует автотребования по расхождениям, выявленным при проверке;

3) ПК «Реестры» — реализует новый порядок подтверждения ставки НДС 0% при экспорте [4, с.107].

Налоговый орган, обладая электронной базой обо всех хозяйственных операциях за налоговый период, проводит стыковку сведений из книги покупок покупателя с данными из книги продаж поставщика по каждому счету-фактуре путем сравнения следующих реквизитов счета-фактуры:

- номера счета-фактуры;
- даты счета-фактуры;
- ИНН поставщика;
- общей суммы по счету-фактуре;
- сумма НДС.

Помимо положительных результатов внедрения новой системы администрирования по НДС, возникли и некоторые негативные моменты, которые снижают как финансовый, так и административный эффект от применения налогового инструмента. Например, буквально в последние годы стал увеличиваться разрыв между начисленными и фактически уплаченными в бюджет суммами по НДС. Причина такого явления — удлинение цепочек с размещением на «отдаленном расстоянии» цепочки фирмы однодневки, которая не уплачивает налоги, формируя разрыв и тем самым изымая из бюджета источник для вычета НДС контрагентами. Удлинение цепочек имеет целью «отдалить», т.е. развести в разные налоговые периоды, момент начисления НДС в начале цепи и принятия его к вычету конечным покупателем. Эту проблему призван решить новый модернизированный комплекс АСК «НДС-3», который был введен в эксплуатацию в 2019 г. в тестовом режиме. АСК «НДС-3» базируется на интеллектуальном поиске [4, с.108]. Данный алгоритм будет отражать в онлайн режиме порядок расчетов, определять реальность хозяйственной деятельности контрагентов, устанавливать взаимосвязи между ними, также будет полностью просматриваться в онлайн режиме движение по банковским счетам благодаря синхронизации с расчетным центром Банка России. Благодаря улучшенному функционалу АСК «НДС-3» станет новым этапом в развитии налогового контроля и позволит значительно улучшить качество налогового администрирования по НДС.

Другим недостатком современной системы администрирования по НДС является возросшее административное бремя, возложенное на налогоплательщиков, что иллюстрирует анализ декларационных кампаний по НДС начиная с 2015 г.

При сложности программного комплекса АСК «НДС-2» (обрабатывает в квартал 1,5 млн деклараций, содержащих записи о 3,5 млрд счетах-фактурах), он вводился в эксплуатацию постепенно: в I квартале 2015 г. комплекс тестировался, автотребования не выставлялись, во II и в III кварталах только некоторые регионы выставляли автотребования. После поэтапного тестирования нового программного продукта с IV квартала 2015 г. в адрес налогоплательщиков начали поступать обязательные для исполнения автотребования с запросом пояснений и документации по выявленным расхождениям.

Очевидно, что АСК «НДС-2» нуждается в доработке. Обобщить доступные данные анализа автотребований по ряду налогоплательщиков можно следующим образом.

1. В автотребованиях заявляются ошибки с кодом 01 (отсутствие записи о счете-фактуре у поставщика) по правомерно заявленным вычетам, когда проверка налогоплательщиком подтверждает соблюдение условий вычета по НДС, т.е. корректное указание всех данных счета-фактуры и факт оприходования товаров (приемки работ, услуг). Зачастую проверяются покупки у крупных компаний, с которыми налогоплательщиков связывают многолетние договорные отношения и есть полная уверен-

ность в поставщике [5, с.68]. Код ошибки 01 предусматривает следующий спектр возможных ситуаций: запись об операции отсутствует в декларации контрагента, либо контрагент не представил декларацию по НДС за проверяемый налоговый период, либо контрагент представил декларацию с нулевыми показателями, либо допущенные ошибки не позволяют идентифицировать запись о счете-фактуре.

2. Сопутствующей проблемой к получению расхождений с кодом 01 является то, что попытки выяснения противоречий налогоплательщиками, получившими автотребования с расхождениями по коду 01, привели к шквальному количеству звонков и писем на стороне контрагентов. Из-за инициативного выяснения причин расхождений покупателями в традиционный период камерального контроля деклараций по НДС парализовалась ежедневная работа бухгалтерий поставщиков.

3. Значительное количество заявленных расхождений относилось к случаям частичного заявления налогоплательщиком сумм НДС к вычету по счету-фактуре. Причем в качестве расхождений указываются счета-фактуры, заявленные частично как в проверяемом налоговом периоде, так и в прошлых налоговых периодах.

4. Некорректное указание налогоплательщиком кодов операций в книге покупок и книге продаж не влечет за собой запрета на вычет по НДС, но является причиной идентификации расхождения. Всего предусмотрены 32 кода, при этом условия их применения вызывают сложности, в связи с чем их состав и описание должны быть упрощены.

5. Номер счета-фактуры является одним из основных реквизитов для поиска «двойника» в системе. В налоговом законодательстве РФ нет особых требований к формату номера [2, с.65]. На практике встречаются номера, содержащие буквы и разделительные символы помимо цифр, поэтому номер в системе проверяется как символьная строка, а не как число. Если покупатель отразил в своей учетной системе букву без указания регистра, то проставление прописной буквы в номере вместо заглавной приведет к тому, что счет-фактура не найдет своего «двойника» в электронной базе и, как результат, все счета-фактуры с такими ошибками регистрации на стороне покупателя попадут в автотребования с кодом ошибки 01. В описанной ситуации решением проблемы должно стать уточнение требований к номеру счета-фактуры на уровне законодательства.

Далее предложим совершенствование системы налогового администрирования по НДС:

1) перейти на обязательность и всеобщность выставления электронных счетов-фактур при операциях реализации с одновременной регистрацией счетов-фактур в едином государственном реестре в момент выпуска;

2) установить уровень материальности на обработку расхождения через автотребования;

3) упростить порядок регистрации счетов-фактур, корректировочных счетов-фактур, предусмотреть возможность регистрации расчетных справок в книге покупок [3, с.159];

4) установить, что номер счета-фактуры может состоять только из арабских цифр;

5) сократить количество кодов операций и улучшить их описание для исключения неправильного их применения;

6) пересмотреть в сторону большей информативности коды ошибок, отражаемые в автотребованиях, что позволит налогоплательщикам понимать причину расхождения и свои действия для их устранения либо характер пояснений, которые должны быть представлены налоговому органу в ответ на автотребование.

Современная российская система администрирования по НДС, имея целью пресечение незаконного возмещения налога из бюджета, стала универсальным контрольным инструментом для государственных органов в отношении деятельности хозяйствующих субъектов в России. Такая система соответствует практике налогового администрирования многих стран. Однако дальнейшее ее совершенствование на основе сформулированных выше предложений позволит снизить трудоемкость по администрированию налога в рамках новой системы как на стороне налогоплательщиков, так и на стороне налоговых органов, следовательно, в целом повысить эффективность системы.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая. [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 325-ФЗ (ред. от 29.09.2019) [http:// www.garant.ru](http://www.garant.ru) (дата обращения: 11.11.2019).
2. Голубева Е.Е. Основные направления совершенствования НДС в РФ // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2018. Т. 6. № 1. С. 62-67.
3. Касьянова Г.Ю.: НДС для организаций и индивидуальных предпринимателей. М.: АБАК, 2016. – 712 с.
4. Смирнова Е.В. Совершенствование налогового администрирования НДС в интересах государства и налогоплательщиков // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2018. № 1. С. 105-112.
5. Щербакова И.Г. Проблемы налогового администрирования НДС и пути их решения // Вестник удмуртского университета. 2017. Т. 27, вып. 3. С. 66-72.
6. Официальный сайт Федеральная налоговая служба РФ — [Электронный ресурс] / ФНС России 2018. — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>. (Дата обращения 09.11.2018).

© Д.Р. Карамышева, А.А. Сеткина, Е.М. Ануфриева, 2019

СТРАХОВАНИЕ

UDC 33

THE ESSENTIALS, PRINCIPLES AND MECHANISM OF SOCIAL INSURANCE AND SOCIAL SECURITY IN DIFFERENT COUNTRIES

MERI GAGIKI MANUCHARYAN

PhD in Economics, Head of Department, Senior Researcher,
The Institute of Economics named after M. Kotanyan,
National Academy of Sciences of the Republic of Armenia
Lecturer in the Chair of Agrarian Economics,
Armenian National Agrarian University

Abstract. The article discusses the principles and mechanism of social insurance and social security in different countries. Presented the characteristics of the population at social risk, as well as certain functions of the economic content of insurance are analyzed. The article also presents the chronology of social security and pension systems introduction in a number of countries. Analyzing all of this, we came to the conclusion that the definitions and perceptions of Social Insurance and Social Security in different countries have peculiarities, but they also have common features.

Key words: social insurance, pension, social security, benefits, budget, unemployment, disability, risk

СУЩНОСТИ, ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РАЗНЫХ СТРАНАХ.

МЭРИ ГАГИКОВНА МАНУЧАРЯН

Аннотация. В статье рассматриваются принципы и механизм социального страхования и социального обеспечения в разных странах. Представлены характеристики населения, подверженного социальному риску, а также проанализированы некоторые функции экономического содержания страхования. В статье также представлена хронология внедрения систем социального обеспечения и пенсионного обеспечения в ряде стран. Анализируя все это, мы пришли к выводу, что определения и представления о социальном страховании и социальном обеспечении в разных странах имеют свои особенности, но они также имеют общие черты.

Ключевые слова: социальное страхование, пенсия, социальное обеспечение, пособия, бюджет, безработица, инвалидность, риск.

Until 2008, the pension sector in the Republic of Armenia was characterized by a combination of two main concepts: social security and social insurance. That is, social security included all state benefits systems (funded from the state budget), and social insurance - social and insurance (labor) pensions, temporary disability benefits (financed separately from state budget social insurance funds). In the context of reforms in the pension system in the republic since 2008, compulsory social security payments were stopped by a separate article, no longer becoming mandatory social security payments and included in the republican budget.

The concept of "social security" has been defined at various times, including by law. "Social security" is a broad concept and includes both social insurance (which may also be covered by certain risks, such as pension insurance, medical insurance), social assistance and benefits. Sometimes social security is defined as a

system of cash and non-cash benefits. In one report by the International Labor Organization, social security is interpreted as a response to the desire to have security, in the broadest sense, rather than as a set of mechanisms that guarantee security [2].

However, legislative and economic definitions of social security must also be presented to illustrate the general lines of social security.

Social security is one of the directions of state social policy aimed at equalizing the social status of certain groups of citizens by providing them with material security from the state budget and non-budgetary special means.

According to another definition, social security is a system of providing services and state security for the disabled population [3].

The concept of "Social Security" has different interpretations in different countries. In the US, for example, social security is related to old-age pensions, in the UK social security is understood to mean all sorts of benefits and health care costs, in Russia the provision of public assistance to the elderly, the sick and the economically disadvantaged families. In general, in all countries, social security occupies an important place in the social protection programs of the population and social security is seen as a set of mechanisms that summarize the solidarity of individuals with accepted social risks. In some countries, even the law defines the concept of "social security" or refers to national laws relating to social legislation. This is the case in European countries seeking to consolidate social security legislation into one code. There are also countries where the concept of "social security" is lacking and in this case the legislation sets the subject of its attention on individual occasions.

In my opinion, social security should be seen as a set of mechanisms, systems that show solidarity or commitment to people who have a lack of income from work. Social security includes social assistance and social insurance (including pension insurance).

The characteristics of the population at social risk are:

1. Old age,
2. Work disruption;
3. Unemployment,
4. Disability;
5. Disease (temporary disability),
6. Motherhood,
7. Loss of feeders;
8. Expenses in emergencies.

It is first necessary to prevent the occurrence of social risk, and then to think about rehabilitating the situation that preceded the social risk and finally seek financial compensation for the damage caused. As an economic category, insurance is a system of economic relations that is associated with the formation and use of monetary target funds. Insurance is intended to cover losses caused by various unforeseen adverse causes and to assist individuals in certain situations during their lives.

Monetary relationships that characterize the insurance process are redistributive. The economic content of insurance is manifested in certain functions, such as:

- Risky,
- Warning,
- Formation of monetary funds,
- Damage compensation and personal material provision of citizens.

Social insurance can be defined as a state-controlled, supervised and guaranteed security system that provides savings to older, disabled people, as well as finances and accumulates during the person's working years at the expense of state-owned funds, non-state funds, or collective and private insurance funds for years of incapacity and old age [5].

Compulsory social insurance refers to cases where an insured person is faced with obstacles to earning a living, from inability to work, inability to get paid work, and to death when the family is left without a breadwinner. Social insurance should provide social protection to all hired workers or self-employed as well as de-

pendents. The difference between social security and social assistance was clear in the past: in the event of social risk, the party with social insurance acquired a subjective right to receive benefits without the need to verify the extent of its assets. However, anyone applying for social assistance should take into account that the government is assessing whether it is eligible for assistance. Today, social insurance and social security concepts are often identified. Social security is divided into concepts of social insurance and assistance, and sometimes benefits. The latter, like social assistance, is funded by government funds, but like social insurance, it is associated with a recognized social risk rather than a need. However, the benefits have not yet been widely accepted.

The Council of Europe regards adequate social protection as an essential human right and an essential component of the development of social cohesion. Social security systems are one of the most powerful institutional expressions of social cohesion and an essential part of a market economy mechanism, according to the Council of Europe, as set out in European standards on social security. It is hereby recognized that the member States of the Council of Europe as a member of the European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, signed at Rome on 4 November 1950, and at the European Social Charter and the Protocols thereto, signed at Turin on 18 October 1961 States' agreement on the provision of social rights to their populations, as well as the human rights situation in Rome on November 5, 1990, October 21 and 22, 1991 in Turin At a conference in Strasbourg on 3 May 1996, at a number of ministerial decisions, the revised version of the European Social Charter (document of great historical value) gave their consent to a number of articles stipulating their obligations to their populations at various social risks, in particular:

1. In order to ensure the effective application of social security law, States undertake to establish or maintain a system of social,
2. Maintain a social security system that is at least equivalent to the system required for the ratification of the European Social Security Code,
3. Take measures to ensure equal treatment of citizens in their own country with regard to social security rights (for example, the RA Law on State Pensions establishes an equal right for RA citizens to foreign citizens),
4. Grant, maintain and restore social security rights for periods of accumulation of insurance premiums or working periods in accordance with the legislation of each of the parties [1].

According to some sources, the history of the development of social protection began in England in 1601, when the Law on Poverty was adopted under Elizabeth I. It found its expression in the function of "social assistance", and the first formulation of corporate insurance in the 19th century was enshrined in the German Constitution. At the end of the 19th century, at the beginning of the 20th century, many developed countries had already adopted an insurance law that almost repeated the German legal provisions. The chronology of the introduction of social insurance and pension systems in a number of countries is presented in Table 1:

Table 1

Introduction of social programs (social insurance, pensions, unemployment benefits) in a number of countries [4]

Country	Social insurance	Pension	Unemployment benefit
Germany	1883г.	1889г.	1927г.
France	1898г.	1905г.	1959г.
Italy	1914г.	1919г.	1919г.
Great Britain	1908г.	1908г.	1911г.
Sweden	1913г.	1913г.	1934г.
USA	-	1935г.	1935г.

The history of the development of pension insurance in the USSR state is characterized by the fact that every citizen of the USSR was entitled to material security in the event of old age, illness, total or partial loss of employment, as well as the loss of a breadwinner. This right was exercised in the event of social risks arising from the general social security of workers, employees, and collective farms.

Although the pension system was an integral part of social security, it did not contain the economic characteristics that are expressed in the basic principles of state pension insurance. However, this system, along with its disadvantages, had a very important advantage: it provided all citizens with the necessary living standards. That is why the pension system received a form of "state pension security" from 1920 to 1990.

State pension funds, like other state social programs, were accumulated in the state social budget, which in turn was an integral part of the country's state budget. The general budget of state social insurance clearly identified the sources of income and the costs associated with the types of social insurance and defined types of insurance. In this way, the predecessor of the modern pension system was based on consolidated retirement financing schemes and was directly dependent on the state budget balance. Given the relatively low level of pension security and a fairly steady pace of economic development, it should be noted that the social insurance budget was balanced.

In 1956, for the first time in the USSR subsidy from the state budget was allocated, which was conditioned by the entry into force of the "Law on State Pensions" adopted on July 14, 1956. The law expanded the scope of the pension entitlements, and doubled the size of individual pensioners' pensions. The most important period in the USSR state pension insurance formation was in the 1960s, when the state granted pensions to farmers, age, disability, and breadwinners. The regular increase in the level of pension security for employees, and the increase in the number of pensioners, necessitated increased participation in the state budget social insurance budget. As social security payments did not cover all the costs of the system, union budget allocations were steadily increasing, and by the 1980s it already accounted for about 60% of the insurance budget. State social insurance pensions were assumed to be monthly guaranteed payments, the amount of which was determined by the person's previous salary and the compensation coefficient was substantially higher than 60%. By examining the social or pension systems of different countries from different perspectives, it can be generalized that there are 3 basic institutions of pension security, the combinations of which allow countries to obtain a national pension system. These three institutions are:

1. Social assistance is meant to fight poverty.
2. Voluntary retirement insurance of a person with sufficient accumulation of funds.
3. Compulsory social insurance for hired workers and self-employed persons - maintenance of living standards through collective insurance in case of social risks. The accumulation and investment of insurance funds is made either on the basis of solidarity or individual participation based on generations. Financing is done through social payments (sometimes social taxes), general taxes and / or insurance payments. At the same time, only the pensions of the first and second institutions mentioned above are financed through general taxes or solidarity payments.

Definitions and perceptions of social security and social insurance in different countries have their own peculiarities, but they also have common lines. That is, social security is a complex set of mechanisms that build solidarity with people who have insufficient incomes for the minimum necessary expenses. Social security includes social assistance (benefits, social services) and social insurance. In the latter case, the allocations shall be made on a voluntary or mandatory basis.

References

1. "The European Social Charter (revised), Article 12"
2. http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2007/107B09_19_engl.pdf
3. <http://www.vedomosti.ru/glossary>
4. <http://fundshub.ru/?ID=17999>, www.issa.int, www.pfrf.ru
5. www.o-strahovanie.ru/sotsialnoe_strahovanie.php

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КНР И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ЛЕОНОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Студент

УО «Полесский государственный университет»

*Научный руководитель: Галковский Сергей Васильевич**к.э.н., доцент**УО «Полесский государственный университет»*

Аннотация: Актуальность темы заключается, в том, что развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства и экономическая интеграция помогает странам более рационально использовать сырьевые, топливные, трудовые ресурсы, улучшить разделение труда. Сотрудничество с Китаем является одним из приоритетных направлений внешней политики Беларуси.

Ключевые слова: экономическая интеграция, товарооборот, экспорт, импорт, сальдо, инвестиции.

DEVELOPMENT OF ECONOMIC INTERACTION OF THE PRC AND THE REPUBLIC OF BELARUS

Leonova Julia Sergeevna*Scientific adviser: Sergej Galkovsky*

Abstract: The relevance of the topic lies in the fact that the development of integration processes is the most important characteristic of the modern world economy and economic integration helps countries to more efficiently use raw materials, fuel, labor resources, improve the division of labor. Cooperation with China is one of the priorities of Belarus' foreign policy.

Key words: economic integration, trade, turnover, exports, imports, balance, investments.

Экономическая интеграция является важным средством экономического и культурного сближения государств. В современном мире состояние национальной экономики каждой страны напрямую зависит не только от ее умения организовывать хозяйственную деятельность в пределах своих границ, но и от эффективного взаимодействия с другими странами.

Республика Беларусь выступает за многополярность и равенство интересов всех сторон. Примечательно, что по многим международным вопросам белорусские позиции совпадают с позицией такого важного игрока в мировой политике, как Китай.

Благодаря поддержке Китая развивается сфера белорусских интересов и контактов на многосторонних международных площадках. Экономическая составляющая **партнерства Китая и Беларуси** имеет рабочую группу по межрегиональному торгово-экономическому сотрудничеству.

Приоритетными задачами для Беларуси остается улучшение интеграционных процессов, выравнивание торгово-экономического баланса с Китаем, активизация привлечения китайских инвестиций

для осуществления совместных проектов.

Белорусско-китайская торговля всегда являлась предметом серьезных споров в кругах белорусских экспертов главным образом из-за ее противоречия экспорто-ориентированной внешней политике Беларуси. Очевидное несоответствие между официально обозначенными целями белорусской внешней политики в целом (роста экспорта) и дефицитом торговли с Китаем всегда вызывала напряжение в развитии торговых отношений двух стран [1].

Так, с углублением партнерства началось ускоренное увеличение взаимного оборота товаров и услуг, которое стало приносить Беларуси отрицательное сальдо (табл. 1).

Таблица 1

Объем торговли товарами и услугами Республики Беларусь с Китаем (включая Гонконг, Макао и Тайвань) в 2016-2018 гг. (в млн. долл. США)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста 2018 г. к 2016 г., %
Оборот	3 586,18	3 866,27	4 394,05	122,53
Экспорт	800,53	740,01	905,89	113,16
Импорт	2 785,64	3 126,25	3 488,16	125,22
Сальдо	- 1 985,11	- 2 386,24	- 2 582,27	130,08

Примечание – Источник: собственная разработка по данным Посольства Республики Беларусь в КНР [2]

Из таблицы 1 видно, что объем торговли товарами и услугами Беларуси с Китаем постепенно увеличивается. В 2018 г. был достигнут максимальный оборот товарами и услугами – 4 394,05 млн. долл. США. Экспорт товаров и услуг в Китай составил 905,9 млн. долл. США (темп роста 122,6% по сравнению с 2017 г.).

Согласно официальной белорусской статистике, в январе-августе 2019 г. Китай занял 3-е место (2 813,4 млн. долл. США) по объему внешнеторгового оборота республики после России (22 733 023,8 тыс. долл. США) и Украины (3 809,6 млн. долл. США) [3].

Отмечается рост белорусского экспорта, в основном за счет поставок калийных удобрений, целлюлозы, специфических товаров, лесоматериалов, полиамидов. Примечательно, что китайцы используют накопление избыточных запасов калийных удобрений, чтобы заставить поставщиков снижать цены на последующие поставки этой продукции. Чтобы не потерять китайский рынок белорусы вынуждены продавать меньшие объемы удобрений по заниженным ценам.

Экспорт пищевых продуктов, связанных с шоколадом, вырос на 16% и достиг 108 тыс. долл. США. Увеличиваются объемы поставок воды, газированной и минеральной, других изделий.

Сельхозпродукция преобладает в структуре экспорта в Китай и составила 73,4% в 2018 г. (в 2017 г. 35,2%). С большой разницей на втором месте льноволокно (9,2%), следом рапсовое масло – 6,6%.

Также устойчиво возрастают поставки молочных продуктов и говядины. В декабре 2017 г. Беларусь стала первой страной СНГ и 13-й в мире, получившей право на ввоз говядины в Китай. А в августе 2018 г. обсуждалось дальнейшее наращивание поставок продукции белорусского агропрома, снятие таможенных и карантинных барьеров, сертификацию новых предприятий на рынке Китая. Страны договорились о создании в Шанхае компании по продвижению белорусского продовольствия с акцентом на торговлю онлайн [4].

В прошлом году Беларусь сумела наладить деловое сотрудничество с крупнейшей пищевой корпорацией "Кофко". После непродолжительных консультаций и переговоров стало понятно, что страна имеет серьезный потенциал в поставках экологически чистой пищевой продукции на рынок Китая, также она является проходной и привлекательной по цене. В перспективе Беларусь продолжит работу по поставкам мясной продукции, кондитерских изделий, алкоголя, льна и прочих товарных позиций [5]. Это доказывает, что белорусские продукты обладают высоким качеством.

В январе – августе 2019 г. Китай занял 2-е место (2 297,1 млн. долл. США) по поставкам продукции в Беларусь, уступив Российской Федерации (13 986 630,5 тыс. долл. США) [3].

Китай обеспечивает экономику Беларуси относительно дешевой сложной техникой, а также потребительскими товарами. Беларусь импортирует из Китая и инвестиционные комплексы — целые заводы. При кредитной поддержке китайских банков было реализовано большое количество совместных проектов в таких сферах, как энергетика, транспорт, машиностроение, бумажная промышленность.

На сегодняшний день большая часть территории Беларуси представляет собой успешно функционирующие различные льготные режимы для осуществления инвестиций, создания и ведения успешного бизнеса. Сфера деятельности таких режимов обширна – от стимулирования высокотехнологичных и направленных на экспорт производств до развития регионов республики без привязки к определенным видам деятельности.

Белорусское посольство в Пекине считает, что «наиболее перспективным направлением укрепления двустороннего экономического взаимодействия является развитие сотрудничества в кредитно-инвестиционной сфере» [6]. Это мнение разделяет белорусский МИД: «Двустороннее кредитно-инвестиционное сотрудничество является ядром белорусско-китайских торгово-экономических отношений» [7].

Беларусь является частью китайской инициативы «Пояс и путь», которая предполагает инвестирование миллиардов долларов в инфраструктуру стран, расположенных вдоль старого «Шелкового пути», чтобы связать Китай с Европой. Также Беларусь – член ЕАЭС, то есть продукция, произведенная на территории страны, может беспрепятственно экспортироваться на рынки других государств-членов ЕАЭС, таких как Россия, Казахстан, Армения и Кыргызстан.

Беларусь стремится уменьшить свою зависимость от России и воспринимает Китай в качестве приемлемой альтернативы Европейскому союзу, выдвигающему многочисленные условия в рамках своей программы соседства, что предопределяет дальнейшее углубление экономического сотрудничества между двумя странами.

Список литературы

1. Беларусь уйдет с китайского рынка в 2016 году? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://byfin.by/zhurnal-byfin/analitika/belarus-ujdet-s-kitajskogo-rynka-v-2016-godu/> (25.11.2019).
2. Обзор итогов внешней политики Республики Беларусь и деятельности МИД в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://mfa.gov.by/publication/reports/b7fe6b330b96c9b7.html> (25.11.2019).
3. Данные о внешней торговле Республики Беларусь по отдельным странам в январе – августе 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/2019/ExIm2_1908 (25.11.2019).
4. Парадоксы экспорта. Выгодно ли Беларуси сближение с Китаем? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://eurasia.expert/vygodno-li-belarusi-sblizhenie-s-kitaem/> (25.11.2019).
5. Беларусь и Китай - 25 лет взаимовыгодной дружбы на фундаменте доверия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.belarus.by/ru/press-center/speeches-and-interviews/belarus-i-kitaj---25-let-vzaimovygodnoj-druzhby-na-fundamente-doverija_i_0000051431.html (25.11.2019).
6. О кредитно-инвестиционном сотрудничестве Беларуси и Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://china.mfa.gov.by/ru/invest/> (25.11.2019).
7. Азия и Африка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://mfa.gov.by/bilateral/asia_africa/ (25.11.2019).

© Ю. С. Леонова, 2019

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 330

МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ХАМАДИЕВА ЭЛЬВИРА ФИЛАРИДОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский Государственный Университет»

*Научный руководитель: Назарова Ульяна Анатольевна**д.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Башкирский Государственный Университет»*

Аннотация: В статье рассматриваются основные направления мотивации, лежащие в основе формирования кадровой политики торговых организаций. Выявлены различные типы мотивации, определена роль мотивации в развитии торговой организации. Также представлены инструменты измеряющие выполнение целей компании.

Ключевые слова: мотивация, кадровая политика, торговая организация, типы мотивации, эффективность, управление персоналом.

MOTIVATION AS A FACTOR OF PERSONNEL POLICY OF A TRADE ORGANIZATION.

Khamadieva Elvira Filaridovna*Scientific adviser: Nazarova Ulyana Anatolyevna*

Abstract: The article discusses the main areas of motivation that underlie the formation of the personnel policy of trade organizations. Various types of motivation are revealed, the role of motivation in the development of a trade organization is determined. Also presented are tools that measure the achievement of company goals.

Key words: motivation, personnel policy, trade organization, types of motivation, efficiency, personnel management.

Реализация целей и задач управления персоналом торговой организации осуществляется непосредственно с помощью кадровой политики. Таким образом, кадровая политика является основным направлением в работе с персоналом, совокупностью основополагающих принципов, реализуемых кадровой службой организации.

Путь к более эффективной профессиональной деятельности любого человека лежит через понимание того, что его мотивирует. Зная, что побуждает человека действовать, какие мотивы лежат в основе его действий, HR-менеджер может попытаться разработать наиболее эффективную систему методов и форм управления персоналом. Для этого необходимо понимать, каким образом возникают определенные мотивы, как и как эти мотивы могут быть реализованы на практике.

На сегодняшний день существует огромное количество способов повлиять на мотивацию конкретного человека, и диапазон их постоянно растет.

Более того, те факторы, которые на сегодняшний день мотивируют конкретного человека к более интенсивной работе, завтра могут способствовать снижению эффективности этого же человека. Никто не может точно сказать, как механизм мотивации работает в деталях, какой силой должен быть моти-

вирующий фактор и когда он будет работать, не говоря уже о том, почему он работает.

Мотивация - это процесс воздействия на человека, побуждающий его к конкретным действиям, пробуждая в нем определенные мотивы. Мотивация - это основа человеческого контроля. Эффективность управления во многом определяется тем, насколько успешно осуществляется мотивация. [1, с 53]

В зависимости от того, какие цели преследуются руководителем любой торговой организации, какие задачи он решает, выделяют основные виды мотивации. Таким образом, посредством внешних воздействий на человека, конкретные мотивы приводятся в действие, побуждая человека к определенным действиям, приводящим к желаемому результату. В этом случае важно точно знать, какие мотивы способны побудить человека к желаемым действиям, а также как вызвать эти мотивы. Этот тип мотивации похож на сделку: «Я даю тебе то, что тебе нужно, а ты даешь мне то, что нужно мне». Если у обеих сторон нет общих позиций, процесс мотивации не состоится.

Другой тип мотивации ориентирован на формирование определенной мотивационной структуры личности. Здесь уже основное внимание уделяется разработке и усилению необходимых мотивов для действий человека или ограничению действий мотивов, мешающих эффективному управлению персоналом. Данный тип мотивации носит образовательный и воспитательный характер и может не быть связан с конкретными действиями, которые, как ожидается, будут получены от человека в результате его трудовой деятельности. Такая мотивация связана с большими усилиями, требует много знаний и умений для ее реализации на практике. Но результаты, как правило, намного выше, чем результаты первого типа мотивации. Те организации, которые используют его в своей практике, гораздо успешнее управляют своими сотрудниками. [1, с 62]

Как влияет мотивация в профессиональной деятельности человека? Это:

- усилия;
- старания;
- настойчивость;
- добросовестность;
- нацеленность.

Человек может выполнять одну и ту же работу, затрачивая при этом разные усилия. Он может работать на максимум своих возможностей, а может быть более расслабленным. Он может стремиться выполнять более легкую работу, а иногда выполняет сложную и трудную работу, может выбрать более простое решение или же затратить больше усилий для решения поставленной задачи. Все зависит от того, насколько он мотивирован при выполнении своей работы. [2, с 19]

Мотивация оказывает большое влияние на выполнение сотрудником компании своей работы, его трудовых обязанностей. В то же время нет прямой связи между мотивацией и конечным результатом трудовой деятельности. Иногда человек, сосредоточенный на более качественном выполнении порученной ему работы, имеет худшие результаты, чем человек, который менее или даже слегка мотивирован. Отсутствие прямой связи между мотивацией и конечным результатом труда связано с тем, что на него влияют многие другие факторы, в частности, квалификация и способности работника, его правильное понимание выполняемой задачи, влияние на рабочий процесс из окружающей среды и т. д.

Разрыв между мотивацией и конечными результатами труда является серьезной управленческой проблемой: как оценить результаты каждого работника и как его поощрить? Если вы получаете вознаграждение только по результатам труда, то вы можете демотивировать работника, который получил низкий результат, но постарался и потратил много сил. Если мы стимулируем работника прямо пропорционально мотивации, без учета реальных результатов его работы, то это реальное снижение результатов труда менее мотивированных, но продуктивных работников. Как правило, решение этой проблемы носит ситуационный характер. Менеджер должен знать, что в команде, которую он возглавляет, эта проблема может возникнуть, и ее решение ни в коем случае не является очевидным.

Мотивация персонала является одним из ключевых направлений кадровой политики любой торговой организации. Наиболее эффективной системой мотивации сотрудников является «мотивация на результат». Результаты работы сотрудников офиса определяются с помощью KPI. Ключевые показа-

тели эффективности (англ. Key Performance Indicators , KPI) - это система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (оперативных) целей. Их использование дает организации возможность оценить ее состояние и помочь в оценке реализации стратегии. KPI позволяет отслеживать в реальном времени деловую активность сотрудников и компании в целом. [3, с 194]

KPI - это инструмент для измерения целей. Если придуманный вами показатель не связан с целью, то есть он не сформирован на основе его содержания, то этот термин использовать нельзя. Технологии для постановки, пересмотра и мониторинга целей и задач легли в основу концепции, которая стала основой современного менеджмента и получила название Управление по целям.

KPI и мотивация персонала стали неразрывными понятиями, поскольку с помощью этих показателей (KPI) вы можете создать наиболее совершенную и эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников компании. [4, с 95]

В зависимости от стратегии компании различаются ключевые показатели эффективности. В основном они используются для определения эффективности работы административно-управленческого персонала.

KPI и мотивация персонала могут значительно повысить эффективность и продуктивность организации. Большинство теоретиков систем мотивации пришли к выводу, что только мотивация на результат является совершенной системой, потому что оправдывает бизнес по выплата вознаграждений и дает сотрудникам возможность получать и увеличивать доход в явной зависимости от приложенных усилий. [5, с 183]

Список литературы

1. Кадровая политика организации: учеб. пособие / Е. П. Пархимчик. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.
2. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Федченко А.А. Экономика персонала. Часть II. Практика. М.: Альфа-Пресс, 2009, с. 414
3. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Понятия, концепции, инструменты принятия решений / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. М.: Инфра-М, 2012. 320 с.
4. Петренко В.В. Кадровая политика как инструмент эффективного управления персоналом. -2-е изд.-М.: ИТК «Дашков и К», 2013.-136с.
5. Архипова, Н.И. Управление персоналом торговой организации. Краткий курс для бакалавров / Н.И. Архипова, О.Л. Седова. - М.: Проспект, 2016. - 224 с.

УДК 339.371.5

ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС: ОСОБЕННОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

ЯМКОВАЯ АЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА,

студент

ПАШУК НАТАЛЬЯ РУСЛАНОВНА

ассистент, аспирант

ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный университет экономики и сервиса"

Аннотация: Значимость сети Интернет, как инструмента ведения бизнеса, с каждым годом растет по всему миру, и Россия не является исключением. В данной работе выявлены основные тенденции развития интернет-бизнеса в России, а также, проанализированы основные риски и возможности данного вида предпринимательства с целью определения наиболее перспективных сфер ведения интернет-бизнеса в стране.

Ключевые слова: интернет-бизнес, электронный бизнес, онлайн торговля, Российской предпринимательство, перспективы развития.

INTERNET BUSINESS: FEATURES AND OPPORTUNITIES OF DEVELOPMENT IN RUSSIA

Yamkova Alena Evgenievna,**Pashuk Natalia Ruslanovna**

Abstract: The importance of the Internet as a tool for doing business is growing every year around the world, and Russia is no exception. In this paper, the main trends in the development of Internet business in Russia are identified, as well as the main risks and opportunities of this type of entrepreneurship are analyzed in order to determine the most promising areas of Internet business in the country.

Key words: Internet business, electronic business, online trading, Russian entrepreneurship, development prospects.

Современные тенденции развития бизнеса в интернете являются весьма перспективными. С каждым годом его роль в мировой и национальной экономике возрастает. Ситуации, связанные с резким развитием интернет-бизнеса, в России и на Западе очень схожи. Но есть и отличия. Самое большое из них это непропорционально большое количество продавцов и покупателей именно в столице, по сравнению с другими регионами. Так, за последние несколько лет рынок электронной коммерции в Москве составил более 60%. Еще одним отличием является большая доля самостоятельной доставки товаров. Это явление имеет по меньшей мере две причины: плохо развитые службы доставки и желание покупателя на ней сэкономить, особенно если сумма чека невелика. Следующей особенностью, которую отмечают исследователи при анализе интернет-рынка, является то, что в России преобладает оплата наличными за товары. По мнению исследователей, оплата наличными в большей мере, преобладает над электронной. Люди склонны доверять «живым» деньгам, а не виртуальным, поскольку в России развивается мошенничество как в реальности, так и в Интернете. Это следует учитывать розничным продавцам при выборе форм оплаты. Службы доставки должны иметь четко настроенную схему доставки наложенным платежом, и курьер должен быть выбран с учетом того, что ему придется иметь дело с деньгами, чеками и счетами.

В 2018 году объем российского рынка онлайн-торговли вырос на 59% по сравнению с предыдущим годом и достиг 1,66 трлн руб. Довольно серьезный вклад в развитие рынка внесли мелкие и средние интернет-продавцы, развивающие бизнес в регионах. На рост рынка также повлияло увеличение популярности определенных категорий товаров. Например, количество онлайн-заказов на мебель значительно выросло. Также, доставка еды стала пользоваться большим спросом. Резкое увеличение популярности интернет-бизнеса в стране в последние десятилетие определяет актуальность данной работы.

При этом, онлайн-торговля является не только популярным способом ведения предпринимательства, но объектом научных исследований.

Так, сущность и особенности интернет-бизнеса, как экономической категории, проблемы и перспективы развития в России широко освещены в работах: Сидоровой О.В. [1], Комарова Н.М., Борзова М.А. [2], Климоновой А.Н., Трибунской У.Г. [3], Верлуп Е.В. [4], Зеркалий Н.Г. [5], Алымова М.О. [6], Бочковой Е.В., Пищулиной Д.С. [7], Нигматзяновой А.З. [8], Ефимовой Е.В. [9], Ищенко А.А. [10], Горбуновой О.Н., Горбуновой Ю.И. [11], Романова А.А., Румянцевой Ю.С. [12], и мн. др. Тем не менее, вопросы становления и развития отечественного электронного бизнеса остаются недостаточно изученными.

Поэтому, основной целью данной работы является выявление наиболее перспективных сфер интернет-бизнеса в России с учетом основных проблем и рисков.

В общем смысле, электронная коммерция предполагает открытие сайта, так называемого виртуального магазина, где можно совершать покупки не выходя из дому. Это является довольно удобной функцией. В наши дни у людей достаточно забот, которые не позволяют им бегать по различным магазинам в поисках того или иного товара. Именно поэтому интернет-бизнес стал так популярен, как за рубежом, так и в России.

Внедрение интернет-технологий в жизнь современного российского общества сейчас активно обсуждается в СМИ, ссылки на интернет-представительства появляются в рекламных сообщениях многих компаний, публикуются специальные телевизионные и радиопрограммы, посвященные современным цифровым информационным технологиям. Это значительно расширяет сферу влияния Интернета, ставит актуальные вопросы: в какой степени российское общество знакомо с Интернетом и его возможностями, и в какой степени российское общество уже использует информационные технологии Интернета?

Рассмотрим несколько периодов развития бизнеса в России.

В начале двухтысячных годов о бизнесе основанном в интернете мало кто слышал. Некоторые считали это слишком рискованным. Но ближе к 2003 году ситуация изменилась. - 2001 - 2007 годы – большой шаг в интернет платформу. Произошло становления и систематического развития как интернет-технологий, так и электронного бизнеса в целом. Первых инвесторов привлекли колоссальные перспективы начинающих интернет-компаний. Будущее, построенное теоретиками веб-коммерции, начало сбываться - рост числа подписчиков сети исчисляется миллионами, а будущая прибыль - триллионами. Российские предприниматели спешили занять свое место в Интернете и смело открывали новые магазины за счет собственных и заемных средств, что объясняет высокие темпы роста интернет-магазинов в России: в 2001 г. - 19,91 %, в 2001-2007 гг. - 16,84 % в среднем.

Однако развитие индустрии электронного бизнеса в России было сдержанным. На это влияли многие факторы. Например, слабый уровень развития технологий, недостаточны уровень владения «глобальной сетью» и другие.

Период с 2008 по 2010 гг. - этап мирового финансового кризиса и замедление развития электронного бизнеса в России. Мировой финансовый кризис заставил лидеров интернет-компаний искать способы снижения затрат. Больше всего пострадали интернет-магазины, активно использующие заемные средства, продающие дорогие продукты и имеющие значительную долю корпоративных клиентов. С 2010 г. начался период стабилизации интернет-бизнеса, а по состоянию на 2015 г. Россия стала страной с самой большой интернет-аудиторией в Европе.

У интернет-бизнеса помимо достоинств также существует ряд недостатков. Прежде всего это высокая конкуренция. На интернет платформе достаточно много различных сайтов и магазинов, которые

готовы продать вам любую вещь, которую вы только введете в поиск. Следом идет «анонимность». Никогда не знаешь с кем на самом деле имеешь дело. Почти всегда о владельцах интернет-магазинов не представлено никакой информации. Порой очень сложно продавать через интернет, так как обновление компьютерных систем, обучение и обновление сайтов требуют значительных ресурсов. Это тоже является недостатком. Также присутствует риск взлома. Взлом сайта - это всегда угроза его производительности. Любой ресурс не застрахован от этой неприятной ситуации.

У интернет-бизнеса в нашей стране существует ряд сложностей:

1. «Непропорциональность» - неравное распределение между столицей и регионами.
2. Плохо развитые службы доставки.
3. Недоверие людей к данному бизнесу

Наиболее выгодным бизнесом, который можно открыть на просторах интернета является продажа одежды, медикаментов и, конечно же, доставка еды. В наше время никто не хочет стоять в очередях и примерочных, дабы получить заветный товар. Очень удобно, когда курьер привозит все до самой двери, а твоей задачей остается только расплатиться с ним.

В разных регионах разный спрос на каждую категорию товара. Это может зависеть даже от города. Например, быстрая доставка фаст-фуда будет пользоваться спросом в студенческом городке или среди служащих офисов, но вряд ли найдут такой же спрос среди заводов, где чаще всего работников кормят в столовых по низким ценам. Также и с одеждой. В большом городе заказать вещь с примеркой гораздо удобней, чем тратит уйму времени на хождение по магазинам, но в маленьких городах люди привыкли больше доверять тому, что они сразу могут увидеть и пощупать.

Таким образом, интернет-бизнес вносит значительный вклад в текущее развитие российской экономики, хотя и замедляет ранее ускоренные темпы роста. Даже в сложных условиях развития российской экономики происходит ежегодный рост отечественных интернет-рынков.

Список литературы

1. Сидорова О.В. Электронный бизнес в современной экономике // ПСЭ. 2010. №2.
2. Комаров Н.М., Борзов М.А. Интернет-бизнес в России. Особенности, проблемы, перспективы // Сервис +. 2010. №2.
3. Климонова А.Н., Трибунская У.Г. Особенности и этапы развития электронного бизнеса в России // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №12 (058).
4. Верлуп Е.В. Состояние и перспективы развития интернет-бизнеса в российской Федерации // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. №3 (55).
5. Зеркалий Н.Г. Современные методы продвижения интернет-бизнеса // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2016. №1.
6. Алымов М.О. Направления совершенствования механизма развития аукционной Интернет-торговли в России // АНО ИД «Научное обозрение». 2014. №1.
7. Бочкова Е.В., Пищулина Д.С. Анализ рынка Интернет-торговли в России и за рубежом и пути его совершенствования // Вестник ИрГТУ. 2014. №10 (93).
8. Нигматзянова А.З. Проблемы развития интернет-торговли в России // Вестник науки и образования. 2019. №2-2 (56).
9. Ефимова Е.В. Развитие электронной торговли в России и ее проникновение в различные сферы деятельности // Вестник АГТУ. 2004. №3.
10. Ищенко А.А. Межорганизационный электронный бизнес в России: особенности создания, эволюция развития и выгоды использования // Экономический журнал ВШЭ. 2004. №1.
11. Горбунова О.Н., Горбунова Ю.И. Проблемы и перспективы развития электронной торговли в России // Социально-экономические явления и процессы. 2016. №8.
12. Романов А.А., Румянцева Ю.С. Тенденции развития ритейла на российском рынке // Статистика и экономика. 2011. №2.

УДК 336.76

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ: ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ И ЛЬГОТЫ

СЕМЕНОВА ВАЛЕРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ухтинский государственный технический университет»

*Научный руководитель: Соколовская Елена Николаевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Ухтинский государственный технический университет»*

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности введения индивидуального инвестиционного счета как для индивидуальных предпринимателей, так и для физических лиц. Целью работы является определение понятия индивидуального инвестиционного счета, а также сравнение его с другими финансовыми инструментами. Также в данной работе будут рассмотрены налоговые льготы, которые предусмотрены при владении индивидуального инвестиционного счета.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, индивидуальный предприниматель, налоговый вычет, льгота, вклад, акции, облигации.

INDIVIDUAL INVESTMENT ACCOUNT: INTRODUCTION FEATURES AND BENEFITS

Semenova Valeria Vyacheslavovna

Scientific adviser: Sokolovskaya Elena Nikolaevna

Abstract: this article discusses the features of the introduction of an individual investment account for both individual entrepreneurs and individuals. The purpose of the work is to define the concept of an individual investment account, as well as its comparison with other financial instruments. Also in this paper we will consider the tax benefits that are provided for the possession of an individual investment account.

Key words: individual investment account, individual entrepreneur, tax deduction, benefit, Deposit, shares, bonds.

С недавнего времени на территории Российской Федерации ввели специальную программу для поддержки не только для инвесторов, но и для физических лиц, которые решили заниматься инвестированием – это индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Данный счет представлен в виде специализированного брокерского счета, только подразумевающий и включающий в себя все виды налоговых льгот. Поэтому для многих финансовых посредников это является фактором, при котором они отказываются работать с ИИС.

Индивидуальный инвестиционный счет предназначен не только для физических лиц, резидентов Российской Федерации, но и для индивидуальных предпринимателей, так как данная категория лица, не является ни физическим лицом, ни юридическим лицом. Стоит отметить, что индивидуальный предприниматель или физическое лицо может иметь только один индивидуальный инвестиционный счет. Даже в случае, если владелец счета перешел к новому посреднику (брокеру) и решил открыть новый ИИС, то прежде необходимо закрыть текущий ИИС у предыдущего финансового посредника.

Рассмотрим виды инструментов, которые могут работать на индивидуальном инвестиционном

счете: акции, облигации, а также ОФЗ (облигации федерального займа), паевые инвестиционные фонды, валюта, фьючерсы и опционы.

Так, индивидуальный предприниматель, являющийся резидентом РФ должен знать, что ему также, как и физическому лицу предусматриваются налоговые льготы. Для открытия данного счета необходимо [1]:

1. Обратиться к брокеру для открытия индивидуального инвестиционного счета.
2. Внести денежные средства на данный счет в размере до 1 млн. руб.
3. Выбрать объект инвестирования, например: ценные бумаги какой-либо организации.
4. Приобрести в пределах имеющейся суммы на индивидуальном инвестиционном счете выбрав ценные бумаги.
5. Не торопиться с изъятием вложенных денежных средств на период 3-5 лет. Одной из основных причин является возможность торговли данными бумагами. Иначе все полученные за счет использования налогового вычета (налоговой льготы) денежные средства придется вернуть налоговому органу.

При соблюдении вышеперечисленных условий Федеральная налоговая служба по территориальному округу будет готова предоставить один из двух имеющихся налоговых вычетов на усмотрение владельца индивидуального инвестиционного счета. Рассмотрим имеющиеся варианты налоговых вычетов для владельцев индивидуального инвестиционного счета.

1. Налоговый вычет, предусматривающий возврат 13 % от размера вложенных денежных средств на индивидуальный инвестиционный счет за один год, но не более чем от 400 тыс. руб., а также сумма возврата не может составлять более, чем сумма уплаченного налога на доходы физических лиц. Данным вычетом можно воспользоваться один раз за календарный год.

Рассмотрим ситуацию когда вкладчик решил воспользоваться не только инвестиционным вычетом, но и, например, имущественным. В данном случае, вкладчик имеет полное законное право на применение данных вычетов, но только в рамках уплаченного налога на доходы физических лиц. Налоговый инвестиционный вычет будет рассчитан по максимально возможной сумме к вычету, так как имущественный вычет рассчитывается по остаточному принципу предыдущих годов (т.е. имущественный вычет переносится и с предыдущих периодов). Вкладчик может использовать и социальные и стандартные вычеты одновременно, если на то хватает суммы уплаченного НДФЛ. Если данный налог уплачен в малой сумме, то можно отказаться от любого из налогового вычета, и применить более выгодный.

Например, для индивидуального предпринимателя, применяющего систему налогообложения в виде упрощенной системы налогообложения (доходы – 6 %) не является возможным использовать данный вид налогового вычета, так как обязательные платежи, которые уплачивает индивидуальный предприниматель не являются налогом на доходы физических лиц. Важно, что для физических лиц, не являющихся ИП, сумма выплаченного возврата не может превышать 52 тыс. руб. в год. Это является выгодным вариантом для владельцев ИИС, которые получают «белую заработную плату», а также для тех, кто не стремится инвестировать для получения быстрого и большого дохода.

2. Налоговый вычет, который подразумевает освобождение от обложения НДФЛ полученного дохода. Это является выгодным для тех владельцев индивидуального инвестиционного счета, которые планируют регулярно и на протяжении долгого времени вкладывать собственные денежные средства с целью получения «огромного» дохода. Также это выгодно, если сумма вложений на ИИС составляет сумму более 400 тыс. руб.

Данный вид налогового вычета подходит для индивидуальных предпринимателей, так как вид вычета подразумевает освобождение от налогообложения.

Для того, что налоговый орган одобрил данный налоговый вычет, необходимо оформить справку о том, что владелец индивидуального инвестиционного счета не пользовался налоговыми вычетами по ИИС, тогда при предъявлении данной справки брокеру на момент расторжения договора финансовый посредник не удержит с владельца ИИС сумму налога на доходы физических лиц. Также данную про-

цедуру можно провести и в ФНС, подав налоговую декларацию, но через финансового посредника данный случай выполняется быстрее.

Рассмотрим позитивные и негативные стороны работы с одной из видов ценных бумаг – облигацией для индивидуального предпринимателя, имеющего индивидуальный инвестиционный счет.

Из положительных сторон можно выделить:

1. получение налогового вычета и освобождение от уплаты налога на доходы физических лиц;
2. стремительный вход на фондовый рынок;
3. имеется возможность пополнения индивидуального инвестиционного счета в многократной количестве, но не более установленной максимальной суммы.

Из негативных сторон стоит отметить:

1. установлены ограничения по сроку и сумме вложений;
2. в случае потери средств на ИИС – отсутствует государственная гарантия;
3. средства снимаются только в определенный срок и в определенном размере.

Для подробного разбора понятия как индивидуальный инвестиционный счет сравним его с классическим банковским сберегательным вкладом. Для всех граждан Российской Федерации понятие вклада – знакомо. Это денежные средства, которые вкладчик передает на хранение коммерческому банку для того, чтобы по окончании срока вклада был получен доход в размере процента по банковскому вкладу. Банковский вклад в отличие от индивидуального инвестиционного счета имеет основной недостаток – это получение незначительной возможности по увеличению денежных средств.

Разберем пример, в котором рассмотрим получение дохода от вложенных средств на банковский вклад и на ИИС.

Максимально возможная сумма вложенных средств составит 200 000 руб. Средневзвешенная процентная ставка по депозитам среди тридцати крупнейших банков РФ (на 01.09.2019 по данным ЦБ РФ) составляет 7,18 % годовых (при открытии вклада на срок свыше одного года) [2]. Таким образом, исходя из суммы вложенных средств и процентной ставки по банковскому вкладу, получаем доход по истечению одного года в размере 214 360 руб. Продолжив накопления по вкладу, на второй год получим доход в размере 229 751 руб., а на третий – 246 247, 1 руб.

Таким образом, оформив банковский вклад на 3 года с вложенными средствами в размере 200 000 руб. получаем чистый доход 46 247,1 руб.

Для того, чтобы рассмотреть полученный доход от вложений в индивидуальный инвестиционный счет необходимо проанализировать несколько выбранных стратегий по вложению средств в государственные и коммерческие облигации, а также по вложению в акции сторонних компаний.

Один из самых надежных инструментов для вложений является государственная облигация. Доходность к погашению на 19.11.2019 составляла 5,8 %. Не стоит забывать, что предусматривается налоговый вычет в размере 13 % доходность от вложенных средств в первый год составит 18,8 %. Так как ИИС открываться минимально на три года, средняя доходность за данный период составит 10,1 %. В результате за указанный период владелец ИИС получит доход равный 265 961 руб., или 65 961 руб. чистого дохода.

Рассмотрим вложения в коммерческие облигации. Облигации определенных организаций выбираются самостоятельно владельцем индивидуального инвестиционного счета. Для примерного расчета возьмем коммерческие облигации ПАО «Лукойл» средняя доходность которых составляла 6,56 % на 01.11.2019. С учетом налогового вычета на один календарный год и вложенной суммы в размере 200 000 руб., по истечению трех положенных лет получим среднюю ставку по облигации 10,9 % годовых. Что означает полученный доход в размере 271 521,3 руб., или 71 521,3 руб. чистого дохода.

Необходимо проанализировать одну из самых доходных ценных бумаг – акцию. Данный финансовый инструмент не только является самым доходным, но и самым рискованным. Поэтому вкладчикам рекомендуется использовать собственные средства для вложений в акции «голубых фишек» [3]. Вложив средства в акции ПАО «НК Роснефть» с доходностью по акции 7,61 % по окончании первого года будет получен доход в размере 215 220 руб. Не забывая о налоговом вычете в размере 13 %, по исте-

чению срока вложения получим среднюю ставку по акции – 11,9 %. Таким образом, получим доход в размере 279 330,6 руб. или 79 330,6 руб. чистого дохода.

Ниже представлены результаты проведенных операций по вложению денежных средств (рис. 1).

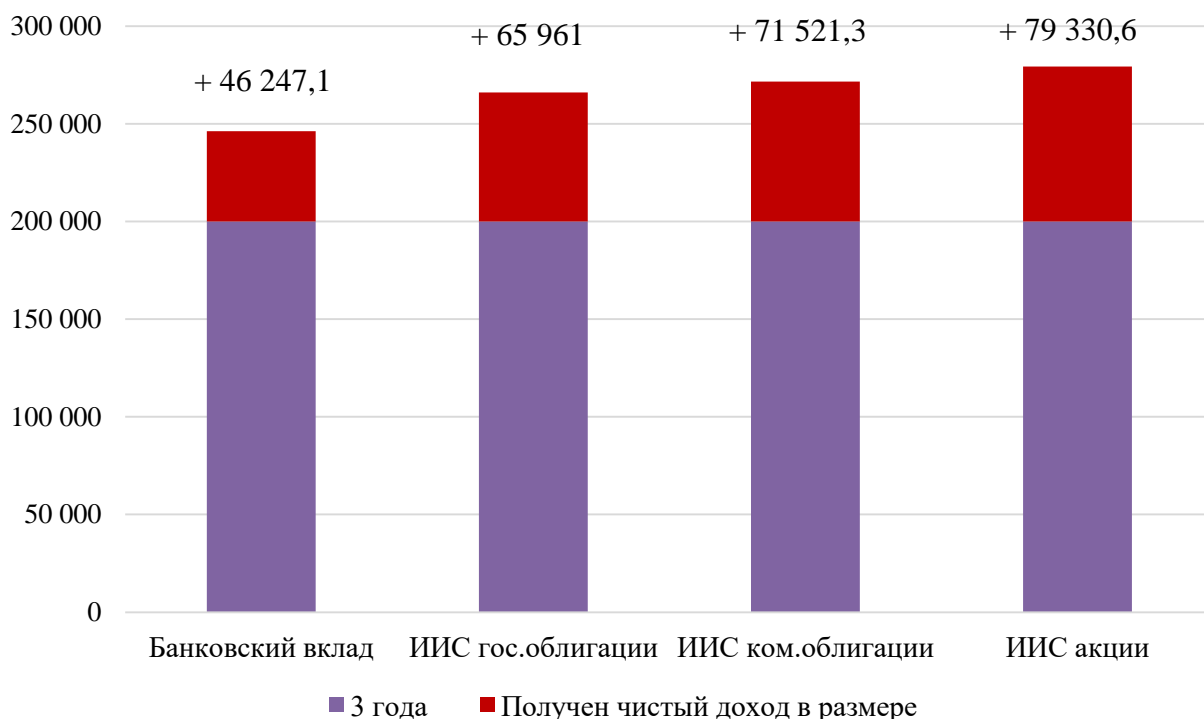


Рис. 1. Результаты, полученных доходов от вложений

Таким образом, наглядно видно, что индивидуальному предпринимателю выгоднее использовать индивидуальный инвестиционный счет, по причине получения большей доходности чем от сторонних методов получения денежных средств в виде процентов от вложенных средств.

Не смотря на сложность в открытии счета ИИС он полезен не только в качестве приумножения дохода, но и в качестве хранения данных средств. Главным недостатком отмечается лишь в том, что средства, находящиеся на индивидуальном инвестиционном счете – не застрахованы. Но если открыть данный счет в надежном банке с выбором верной инвестиционной стратегией, то беспокоиться о сохранности денежных средств не стоит.

Список литературы

1. Информационный финансовый портал Банки.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru> (дата обращения: 21.11.2019).
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru> (дата обращения: 20.11.2019).
3. Что такое ИИС и как на нем заработать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/iis/> (дата обращения: 20.11.2019).

УДК 330

МАТРИЦА ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

ИБАТУЛИНА ВИКТОРИЯ РОМАНОВНА,
РОДИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
НАУМОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА

Студенты

Тульский филиал ФГБОУ ВО «Российский университет им. Г.В.Плеханова»

Научный руководитель: Егорушкина Татьяна Николаевна

к.э.н., доцент, заведующая кафедрой финансов
и информационных технологий управления

Тульский филиал ФГБОУ ВО «Российский университет им. Г.В.Плеханова»

Аннотация: в данной статье рассматривается такой инструмент стратегического анализа, как матрица финансовых стратегий. Самой известной и эффективной является матрица Франсона-Романе. С помощью расчета основных показателей матрицы, можно определить какое положение занимает предприятие в данной матрице, а впоследствии определить и скорректировать стратегическое направление движения предприятия. Каждое предприятие должно думать о своем будущем, а для этого разрабатывать долгосрочные финансовые стратегии.

Ключевые слова: стратегический анализ, матрица финансовых стратегий, финансовое состояние, управление предприятием, финансовые результаты.

MATRIX OF FINANCIAL STRATEGIES AS A TOOL FOR STRATEGIC ANALYSIS

Ibatulina Victoria Romanovna,
Homeland Anastasia Alexandrovna,
Naumova Alina Sergeevna

Scientific adviser: Egorushkina Tatyana Nikolaevna

Annotation: this article considers such a tool of strategic analysis as the matrix of financial strategies. The most famous and effective is the Franchon-Romanet matrix. By means of calculation of the basic indicators of a matrix, it is possible to define what position the enterprise occupies in this matrix, and subsequently to define and correct the strategic direction of movement of the enterprise. Every company should think about its future, and for this to develop long-term financial strategies.

Key words: strategic analysis, matrix of financial strategies, financial condition, enterprise management, financial results.

Эффективность всей деятельности предприятия напрямую зависит от правильно выбранной финансовой стратегии. Финансовая стратегия представляет собой комплекс различных мероприятий, направленных на достижение перспективных финансовых целей.

Большую помощь при выборе наиболее подходящей финансовой стратегии оказывают матрицы финансовых стратегий. На сегодняшний день одной из самых известных является матрица финансо-

вых стратегий Франсона-Романе.

Для построения этой матрицы необходим расчет трех показателей:

1) Результат хозяйственной деятельности (или РХД) – показатель, который отражает ликвидность предприятия после финансирования всех расходов, связанных с его развитием. Формула расчета данного показателя:

$$РХД = БРЭИ - ФЭП - ПИ + ОПИ, \text{ где}$$

где БРЭИ – брутто результат эксплуатации инвестиций; ФЭП – финансово-эксплуатационные потребности; ПИ – производственные инвестиции; ОПИ – обычные продажи имущества.

2) Результат финансовой деятельности (или РФД) – показатель, который отражает финансовую политику предприятия. Формула расчета:

$$РФД = ЗС - ФИПЗС - НП - ДОР + ДОД, \text{ где}$$

где ЗС – заемные средства; ФИПЗС – финансовые издержки по заемным средствам; НП – налог на прибыль; ДОР – другие операционные расходы; ДОД – другие операционные доходы.

3) Результат финансово-хозяйственной деятельности (или РФХД) – показатель, который отражает размер денежных средств после всей инвестиционной, финансовой и производственной деятельности предприятия. Данный показатель рассчитывается как сумма РХД и РФД.

В зависимости от расчета данных показателей, можно определить положение анализируемого предприятия в матрице.

Данная матрица делится по диагонали на 2 основные зоны (рис. 1):

1. зона успеха (над диагональю);
2. зона дефицита (под диагональю).

А	РФД << 0	РФД ≈ 0	РФД >> 0
РХД >> 0	1 РФХД ≈ 0	4 РФХД > 0	6 РФХД >> 0
РХД ≈ 0	7 РФХД < 0	2 РФХД ≈ 0	5 РФХД > 0
РХД << 0	9 РФХД << 0	8 РФХД < 0	3 РФХД ≈ 0
			В

Рис. 1. Матрица финансовых стратегий

Квадрат №1 называется «отцом семейства». В данном случае предприятие задействует не все свои внутренние ресурсы, так как темп роста существенно ниже возможного. Показатель РФХД находится близким к нулю. При этом существует три пути дальнейшего развития предприятия: перемещение в квадрат 2, 4 или 7. Наиболее благоприятным вариантом развития событий для предприятия является ее переход во 2 или 7 квадрат.

Квадрат №2 называется «устойчивое равновесие». В данном случае наблюдается устойчивое финансовое состояние предприятия. Необходимо стараться удерживать это состояние. Однако в долго-

срочном периоде это сделать довольно сложно. Со временем предприятие может «перейти» в следующие 6 квадратов: 1, 4, 7, 5, 3, 6.

Квадрат №3 называется «неустойчивое положение». Данное состояние не является естественным для предприятия. Организация может устоять некоторое время лишь благодаря форсированию своей задолженности. Показатель РФХД приблизительно равен нулю, как и в квадратах 1 и 2. Возможные варианты развития событий: переход в квадраты №2, №5 и №6

Квадрат №4 называется «рантье». Предприятие, находящееся в данном квадрате, имеет достаточно умеренные темпы роста оборота. Задолженность предприятия при этом находится на минимально необходимом уровне. Показатель РФХД положительный. В данной ситуации все зависит от динамики и уровня экономической рентабельности. Возможные варианты развития событий:

1. если будет реализован какой-либо инвестиционный проект, предприятие переместится в квадраты 2 или 7;
2. если будет сокращен объем используемого заемного капитала, предприятие переместится в квадрат №1.

Квадрат №5 называется «атака». Предприятие, находящееся в данном квадрате, готовится к инвестиционному рывку или диверсификации своей деятельности. При этом объем заимствований увеличивается. Состояние предприятия в целом оценивается как очень хорошее, устойчивое. Также есть возможность закрепиться на своем сегменте рынка и расширить его с помощью диверсификации производства. Со временем такое предприятие может переместиться в квадраты №2 и №6. Однако в любом случае оно имеет большие перспективы!

Квадрат №6 называется «материнское общество». Как правило, предприятие, находящееся в данном квадрате, является головной организацией. Она финансирует свои дочерние общества за счет увеличения объема заемного капитала. Руководству предприятия необходимо следить, что бы действие финансового рычага не увеличивалось сильно. Со временем возможно перемещение в квадраты №2, №7 и №9.

Квадрат №7 называется «эпизодический дефицит». Предприятие, находящееся в данном квадрате имеет десинхронизацию сроков поступления и потребления ликвидных средств. При этом объем заемного капитала увеличивается, а темпы роста инвестиций находятся на достаточно высоком уровне. Возможные варианты развития событий:

1. Если экономическая рентабельность будет увеличиваться, предприятие перейдет в квадрат №1 или №2. Это наиболее благоприятный вариант развития событий, так как переход в данные квадраты означает преодоление кризиса.
2. Если экономическая рентабельность будет снижаться, предприятие перейдет в квадрат №9.

Квадрат №8 называется «дилемма». Предприятие, находящееся в данном квадрате не пользуется своими возможностями для наращивания кредиторской задолженности. Именно поэтому оно не имеет достаточное количество средств для обеспечения своих внутренних потребностей функционирования. Со временем такое предприятие может перейти в квадраты № 4, №6 и №5.

Квадрат №9 называется «кризис». Пребывание в данном квадрате свидетельствует о кризисном положении предприятия. Пути выхода из данного квадрата:

1. дробление на малые предприятия;
2. использование дезинвестиций;
3. какая-либо финансовая поддержка от головной компании (при наличии) или правительства.

Матрица финансовых стратегий – уникальный инструмент, позволяющий определить точное состояние предприятия с помощью расчета определенных финансовых показателей. Используя матрицу, можно планировать дальнейшее развитие предприятия, то есть разработать такую стратегию, которая позволит перейти в другой, желаемый квадрат. Одним из самых главных преимуществ данного инструмента стратегического анализа является быстрота построения и достаточно точный результат. Также, используя матрицу финансовых стратегий, можно анализировать ситуацию исходя из динамики изменения показателей по годам, что позволяет наглядно увидеть стратегическое направление движения предприятия, а впоследствии и скорректировать данное направление к нужному квадрату.

Матрицу финансовой стратегии, рекомендуется применять вместе с другими инструментами анализа, такими как: SWOT, STEEP, PEST, что позволит включить в оценку условия внешней среды, отслеживать изменения рынка, конкурентные преимущества контрагентов, ориентироваться и взаимодействовать с другими участниками рынка.

Список литературы

1. Прокудина Д.А., Жуковская П.Г. Матрица финансовой стратегии как инструмент стратегического развития предприятия: сб. ст. по мат. XLII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 7(42). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/7\(42\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/7(42).pdf) (дата обращения: 24.11.2019)
2. Новичкова Л. М. Инструменты стратегического анализа компании // Молодой ученый. — 2015. — №21.1. — С. 56-60. — URL <https://moluch.ru/archive/101/23087/> (дата обращения: 29.11.2019).
3. Агемян, Л. С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе / Л.С. Агемян // Молодой ученый. — 2018. — №4. — С. 329.

УДК 330

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ВОРОТЫНЦЕВА АННА ВЕНИАМИНОВНА,

к.э.н., доцент

КРЮКОВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,**ЖДАНОВ ДАНИЛА ОЛЕГОВИЧ**

Студенты

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Научный руководитель: Воротынцева Анна Вениаминовна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Аннотация: В этой статье мы рассматриваем феномен «предпринимательство» как отдельное направление экономики. Определяем значимые моменты, основополагающие факторы сущности предпринимательства, раскрываем понятие и смысл, вложенный в определение историками и современниками. Резюмируем мыслителей и ученых, вплотную занимающихся вопросами экономики и предпринимательства. Эта статья о значимости предпринимательства в современной экономике, в современной жизни.

Ключевые слова: предпринимательство, экономика, сфера, российская (отечественная).

Экономическая категория «предпринимательство» в научной литературе 21 века рассматривается как метод хозяйствования и определенный тип экономического развития. При исследовании предпринимательства как экономического анализа первичен анализ взаимоотношений субъектов и объектов предпринимательского дела. В нашей стране экономические и юридические исследования, описывая признаки индивидуального предпринимательства как субъекта хозяйствования, выделяют в качестве главных признаков «самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов», что, по моему мнению, может рассматриваться как некоторый элемент науки только в локальных исследованиях с учетом специфики становления института «предпринимательства» в РФ, отстающих на десятилетия от западных, что в свою очередь объясняется объективными причинами.

Если рассматривать предпринимательство как отличный тип видения, различающийся оригинальностью взглядов и новизной подходов к принятию решений, то на первый план выходит личность предпринимателя. Его должны отличать определенный склад ума, движение к цели, желание борьбы, харизма, независимость. Один из крупнейших философов современности О. Шпенглер пишет: «...для нас организатор, изобретатель и предприниматель являются творящей силой, которая воздействует на другие, исполняющие силы, придавая им направление, намечая цели и средства для их действия. И те, и другие принадлежат экономической жизни не как владельцы вещей, но как носители энергии». Эта черта характера свойственна предпринимателям особой энергии, я считаю, важным теоретической аксиомой, сформулированным философом, но имеющим огромное экономическое значение, играющую самую главную роль при изменении законодательства, регулирующего отношения между предпринимателем и обществом. Особенное значение это имеет для российской экономики и российской законодательной базы, которые и по сей день находятся в

процессе становления.

Анализ категории «предпринимательства» имеет длительную историю: от римского права, Кодекса Наполеона, определения знаменитого автора «Толкового словаря живого великорусского языка» В.И. Даля до появления в экономике базисных теорий предпринимательства.

В истории экономической науки можно выделить несколько экономических теорий предпринимательства, мы рассмотрим несколько основных, с моей точки зрения. Рассмотрим первую теорию, зародившуюся в XVIII веке, которая была связана с таким понятием, как риск. Предположение о риске, как основной функциональной характеристике предпринимательства, первый озвучил французский экономист Р. Кантильон. Он считал, что предприниматель может быть торговцем, владельцем земли, маргиналом, но в любом случае предпринимательское предназначение принадлежит тому, «кто принимает решения в условиях **неопределенности**». Также стоит подчеркнуть, что полсе Кантильона определение предпринимательства не использовалось экономической наукой или «пропало» на протяжении более чем столетия. Принято считать, что слово «предприниматель» ввёл в оборот Кантильон.

Основателем теоретического направления, связанного с инновационностью как основным признаком предпринимательства, считается крупнейший представитель всемирной экономической мысли И. Шумпетер, который анализировал предпринимателя в качестве ведущего элемента экономического развития. Используя целую корреляцию критериев производства, предприниматель, по его мнению, призван «...делать не то, что делают другие» и «...делать не так, как делают другие».

Больше всех обратили внимание на теорию предпринимательства австрийская школа экономики. Й. Мизес и Ф.А. фон Хайек устремили своё внимание на личностных критериях предпринимателя и знаниях, которые необходимы экономическим агентам (предпринимателям), которые они получают в процессе конкурентной борьбы. Они акцентировали внимание на способности предпринимателей «не просто экспериментировать с новыми технологическими методами», но и выбирать из них особенно важные, учитывая ценовую конъюнктуру на самые востребованные товары. Изучив их работы, колоссальный вклад в теорию предпринимательства внес современник, передовик австрийской экономической школы И. Кирцнер. Согласно теории Кирцнера для успешного функционирования на рынке предпринимателю необходима творческая мысль, фантазия, трезвая оценка своих возможностей получения прибыли. Он впервые обозначил важность воображения предпринимателей в рыночном процессе, он создатель концепции о роли предпринимательства, как универсального инструмента человеческой работы. Дуализмическое деление ролей предпринимателя и не предпринимателя является, по Кирцнеру, на различном - эффективном и неэффективном - использовании скрытой от сторонних участников **информации**, экономических знаний.

Основная часть сведений о промышленных возможностях, издержках, взглядах и вкусах потребителей и т.д. не поддается детальному трактованию. Экономический агент выступает основным координатором собранных сведений, использовании информации, находящейся в реальной экономике в разрозненном виде. Определение разницы, между ценами критерий и продукта - прибыли, преуспевающий предприниматель осуществляет с помощью своих умственных способностей. Для обозначения этого явления Кирцнер пользовался термином «чуткости» (от англ. «alertness - «живость ума»). Предпринимательство по Кирцнеру заключается в обнаружении ошибки в предыдущей ситуации, что направляет рыночный процесс к состоянию баланса. Значение предпринимательства в процессе координации, по мнению исследователей всеобщей теории равновесия, как пишет А.А. Ткаченко, «является разделительной чертой между концепциями предпринимательства Кирц-нера и Шумпетера»

С этой точки зрения обобщенную последовательность предпринимательского функционирования можно рассмотреть в виде, показанном на рис. 1.

Исследования в данной области главные лица кафедры государственного регулирования экономики Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации позволило обозначить определение относительно предпринимательства в строительстве: «Предпринимательство в строительстве - это сочетание долгосрочного стратегического

видения предпринимателя, основанного на его способности трактовать сигналы о долгосрочных изменениях спроса покупателя в этом секторе экономики и внешней экономической среды в целом, с созидательной силой и энергией, необходимой для преобразования прогнозов в рискованную инновационную деятельность, с целью получения высокой прибыли, позволяющую реинвестировать и развивать строительную индустрию с современной технологической основой».

Стоит заметить, что, несмотря на особое внимание к изучению предпринимательства со стороны экономистов, в современной российской экономической литературе четкого определения этому понятию практически нет. Часто пытаются заменить сущность и цель предпринимательской деятельности.

А.Н. Леонтьев предполагает, что предпринимательская деятельность - сложная категория, которую можно рассматривать в различных аспектах, и предлагает общий набор аспектов, который может относиться к любому виду общественной инициативы. Ценность его состоит, по нашему мнению, в том, что он выделяет последовательность действий предпринимателя, ведущую к единой цели. «Деятельность, по Леонтьеву, - система, имеющая строение, свои внутренние превращения, свое развитие».

При определении сути предпринимательства экономисты исходят не из способностей человека, а из его потребностей, мотивов, определяющих образ его поступков. С этой точки зрения предпринимательство понимается как функционирование человека или коллектива единомышленников, побуждаемая состоянием особо острой неудовлетворенности потребностей инициаторов этой работы.

«Энциклопедический словарь предпринимателя» даёт, по моему мнению, не конкретно экономическое, больше как юридическое определение предпринимательства, относящееся к любым видам хозяйственной деятельности, которые разрешены законом. Но, следовательно, «оттеняется» предпринимательство, которое продолжает играть даже в современных развитых странах существенное значение и являет собой экономическое явление, нуждающееся в исследовании, оценке; оно рассматривается при помощи довольно изощренных методик в расчет ВВП, в том числе в российской государственной статистике. Подобный взгляд для энциклопедического издания является, как я полагаю, довольно серьезной ошибкой, выражающимся в «ограниченности» экономической реальности.

Стоит обратить внимание на отношение к анализу предпринимательства А.В. Бусыгина, который отмечал его многообразие. Конечная цель предпринимательства в конечном итоге - это получение прибыли. Также стоит отметить отношение не только Бусыгина, определяющего предпринимательство как отдельный «вид экономической активности», но и взгляд на проблему.

Итак, предпринимательство являет собой особый вид экономической деятельности, требующей привлечения собственных средств и принятия на себя определенной ответственности и хозяйственно-го риска. Успех в этой сфере занятия основывается на определенном правовом и организационном оформлении. Главенствующим в формировании типологического вида предпринимательства выступают такие особенности экономического и юридического характера, как метод формирования имущества хозяйствующих субъектов, содержание осуществляемых ими имущественных прав. Каждому предпринимателю стоит заручиться знаниями в области экономики, юриспруденции, стратегического мышления и быть готовым идти на риск.

Список литературы

1. Саатчан С.Л. Административно-правовое регулирование малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: автореферат дисс. МГ10А. М., 2011
2. Шпенглер О. Закат Европы: очерки мифологии мировой истории. М.: Мысль, 2012. Т. 2. с. 86.
3. Бусыгин А.Е. Предпринимательство. Основной курс: Учеб. для вузов, с. 13-15.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 2012. с. 184-194, 211-225.
5. Ткаченко А.А. Кирцнерианское предпринимательство - Большая Российская энциклопедия. Т. 14. М.: Изд-во «Большая Российская энциклопедия», 2013. с. 51-52
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 2012. с. 184 - 194, 211 - 225.

7. Леонтьев А.И. Деятельность. Сознание. Личность. М., 2015. с. 82.
8. Основы предпринимательства. М., 2013. с.51.
9. Бусыгин А. Предпринимательство: начальный курс. М., 2012.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 332

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

МОИСЕЕВА АЛЬБИНА ГЕОРГИЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: В данной статье рассматривается механизм проведения анализа экономических показателей деятельности муниципальных унитарных предприятий отрасли жилищно-коммунального хозяйства для определения финансовой устойчивости таких предприятий. В качестве основных показателей рассмотрены коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент текущей ликвидности.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, финансовая устойчивость МУП, неплатежеспособность, ликвидность, тариф коммунальной услуги.

METHODOLOGICAL BASES OF ANALYSIS OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ACTIVITIES OF MUNICIPAL UNITARY ENTERPRISES OF THE SECTOR OF HOUSING

Moiseyeva Al'bina Georgiyevna

Abstract: This article discusses the mechanism for analyzing the economic indicators of the activities of municipal unitary enterprises in the housing and communal services industry to determine the financial stability of such enterprises. As key indicators, the ratio of own funds and current liquidity ratio are considered.

Key words: housing and communal services, financial stability of municipal unitary enterprises, insolvency, liquidity, utility tariff.

Специфика деятельности предприятий жилищно-коммунальной сферы заключается в многогранности деятельности: эксплуатация жилого фонда, водоснабжение и водоотведение в жилых и нежилых помещениях, организация тепло- и электроснабжения, благоустройство территорий, городское освещение, аварийно-ремонтное обслуживание коммунальной инфраструктуры. В связи с этим становится понятным, что решение задач жилищно-коммунального хозяйства возможно только при применении системного подхода.

Жилищно-коммунальное хозяйство в России в настоящее время – дотационная отрасль, находящаяся в неудовлетворительном финансовом положении. Уровень затрат является непомерно высоким для большинства предприятий отрасли, при этом отсутствуют экономические стимулы снижения издержек производства, низкая конкуренция на рынке приводит к образованию монопольных предприя-

тий, не способных самостоятельно справляться с высокой степенью износа коммунальной инфраструктуры, большими потерями ресурсов (электроэнергия, вода, тепло).

Муниципальные унитарные предприятия в сфере жилищно-коммунального хозяйства в экономической деятельности ограничены установленными в местности тарифами. Вместе с установленными для муниципальных унитарных предприятий рамками цели и задач деятельности это зачастую приводит к убыточным показателям по итогам периодов. Формируя расходную часть в тарифных делах, такие предприятия заранее предсказывают себе их величину. Данные тарифного дела, проверенные органом, уполномоченным в сфере тарифной политики, могут быть использованы для прогнозных расчетов. Механизм частичной компенсации таких убытков через бюджеты постоянно изменяется на законодательном уровне и достаточно сложен в освоении. Соответственно, через некоторое время муниципальное предприятие с высокой долей вероятности становится неспособным исполнять свои обязательства [1].

Для анализа финансовой устойчивости муниципальных унитарных предприятий в работе используются коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и показатели, используемые для их расчета, рассчитанные поквартально не менее чем за 2-летний период, предшествующий дате проведения анализа [2].

Одним из важнейших показателей финансовой устойчивости является коэффициент восстановления платежеспособности предприятия, который свидетельствует о наличии или отсутствии у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время. Ориентировочным показателем при анализе итогов расчетов является единица, под ближайшим временем понимается период 6 месяцев.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий [2]:

– коэффициент текущей ликвидности предприятия на конец отчетного периода имеет значение менее 2. Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств, и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам. Это основной показатель платежеспособности предприятия.

$$K_{\text{пл}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Рис. 1. Показатель платежеспособности предприятия

– коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, и рассчитывается как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов. Нормативное значение коэффициента – не менее 0,1 числовых единиц.

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства} - \text{Скорректированные внеоборотные активы}}{\text{Оборотные средства}}$$

Рис. 2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В том случае, если хотя бы один из коэффициентов, перечисленных ранее, имеет значение менее указанных, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, уста-

новленный равным 6 месяцам.

$$K_B = \frac{K_{\text{ТЛ.К}} + \frac{6}{T}(K_{\text{ТЛ.К}} - K_{\text{ТЛ.Н}})}{2}$$

Рис. 3. Коэффициент восстановления платежеспособности

где $K_{\text{ТЛ.К}}$ – фактическое значение (на конец отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности,

$K_{\text{ТЛ.Н}}$ – значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода,

T – отчетный период, мес.,

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

6 – нормативный период восстановления платежеспособности в месяцах.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность».

При оценке экономического положения следует использовать величину тарифа на коммунальные услуги, а также индекс роста тарифа по сравнению с прошлыми периодами. Высокий индекс роста тарифов будет означать уменьшение общего объема дебиторской задолженности за прошлые года по сравнению с оборотами за текущий период. Вместе с тем, высокое значение этого показателя означает прирост и объема долгов из системного недосбора денежных средств за оказанные услуги.

Соответственно, величина тарифа определяет показатели выставления в зависимости от количества потребителей и объемов отпущенных ресурсов.

В реестр обязательных мероприятий по улучшению финансово-хозяйственных показателей по мнению автора необходимо включить ежегодную индексацию тарифов и подготовку обоснования на наиболее высокий из возможных индексов увеличения тарифов в тарифном деле.

Тариф на ту или иную жилищно-коммунальную услугу формируется как совокупность регулируемых и рыночных цен организаций, задействованных в предоставлении услуги. Процесс формирования тарифа на жилищно-коммунальные услуги должен заключаться в поиске компромисса между техническими задачами и финансовыми потребностями поставщиков услуг и платежеспособным спросом потребителей. В рамках муниципальных образований целесообразно проводить единую тарифную политику на коммунальные услуги, поставляемые по инженерным сетям, находящимся в муниципальной собственности, для всех потребителей, а также на жилищные услуги для муниципального жилищного фонда. Такой подход определяет необходимость расчета средневзвешенной стоимости работ и услуг, выполняемых разными подрядчиками по объективно разным ценам (производство тепла, обслуживание жилищного фонда) и включение в тариф на данную жилищно-коммунальную услугу этой средневзвешенной стоимости [3].

В связи с необходимостью экономического обоснования повышения тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства особую значимость приобретает учет экономических показателей и их обоснование. Такой учет может и должен быть встроен в систему сбора и распределения средств между участниками рынка коммунальных услуг, так как позволяет вести учет объективных данных о собранных и распределенных денежных средствах, нормативных и сверхнормативных потерях и иных производственных показателях, влияющих на корректировку тарифа. Эффективность инновационных процессов будет зависеть от того, насколько единообразно будет выстроена система взимания и распределения платежей на территории РФ и насколько равный доступ участников процесса будет обеспечиваться в результате её функционирования, с учётом законных интересов сторон.

Также в оценке финансово-хозяйственного состояния играет значительную роль уровень сбора

платежей с потребителей и абонентов. Данная величина зависима от параметров коммунального биллинга, регулярно на неё влияет стоимость агентского договора. Имеется и обратный параметр – уровень недосбора. Данный уровень показывает, сколько денежных средств от выставленных не собирается предприятием. Часть факторов, обуславливающих недосбор, устраняется наладкой в работе биллинга, часть имеет системный характер. Ко второй части относятся отсутствие поверенных приборов учета, выбытие потребителей и абонентов, неоплата услуг лицами, имеющими низкий уровень дохода, и лицами, ведущими маргинальный образ жизни.

Организации сферы жилищно-коммунального хозяйства помимо основной цели – извлечения прибыли выполняют ещё и социальную функцию, обеспечивая те или иные потребности населения, связанные с жизнедеятельностью.

Вместе с тем, с моральным и физическим устареванием инженерных сооружений, методик очистки и нагрева воды возникает необходимость в модернизации систем энергосбережения, введении инновационных процессов учета потребляемых энергоресурсов.

Такие мероприятия являются затратными в стоимостном выражении и не всегда являются доступными с точки зрения квалификации персонала муниципальных унитарных предприятий. В свою очередь поставщики ресурсов являются заинтересованными сторонами во введении таких мероприятий, поскольку затраты на них сопоставимы с потерями, возникающими в ходе деятельности. На основании изучения методики оценки эффективности деятельности предприятия автором составлена диагностическая карта контрольных показателей, которая может применяться в текущей деятельности предприятий жилищно-коммунальной сферы. Предполагается, что составление и ведение такой диагностической карты являются трудовой функцией бухгалтера предприятия, оценка же и принятие решений на основании данной диагностической карты является необходимостью работы управляющего персонала.

Таблица 1

Диагностическая карта контрольных показателей хозяйствующего субъекта

Показатели	Ед.изм.	Показатели за 1-6 мес.	Показатели за 7-12 мес.
Выручка от реализации	Тыс. рублей		
Себестоимость проданных услуг	Тыс. рублей		
Рентабельность продаж	%		
Коэффициент текущей ликвидности	Нормативно ≤ 2		
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Нормативно $\leq 0,1$		

Применение такой диагностической карты позволяет оценивать реальную эффективность и экономическую целесообразность деятельности каждого муниципального предприятия жилищно-коммунального хозяйства. Установленный полугодовой срок позволяет оценить деятельность в периоде, при этом оставляет возможность корректировки принимаемых управленческих решений и скорректировать выбранную стратегию ведения хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Стадолин, М.Е. Управление жилищно-коммунальным хозяйством в муниципальных образованиях [Текст] / М.Е. Стадолин, А.П. Жукова, О.А. Петрина. – М.: Государственный университет управления, 2016.
2. Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
3. Об утверждении Методических указаний по расчету тарифов и надбавок в сфере деятельности организаций коммунального комплекса [Электронный ресурс]: приказ Минрегиона РФ от 15.02.2011 № 47 (ред. от 29.06.2012). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.

УДК 2964

ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИИ

ОРЛИКОВА АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Научный руководитель: Федосеева Юлия Александровна

к.э.н, доцент

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: Вопросы, касающиеся оплаты труда и заработной платы, интересуют значительную часть населения России, поскольку зарплата в большинстве случаев является основным источником доходов граждан. От того, как ведется учет оплаты труда, зависит благосостояние людей, зависит их материальное положение при достижении пенсионного возраста. Явление теневой или «серой» заработной платы можно оценить как опасное, так как получая доход в такой форме трудящийся остается социально незащищенным, хотя и получает большую сумму.

Ключевые слова: теневая экономика, серая зарплата, теневой рынок труда, «конвертная» форма оплаты труда, пенсионное страхование.

THE PROBLEM OF SHADOW WAGES IN RUSSIA

Orlikova Anastasia Pavlovna*Scientific adviser: Fedoseeva Yulia Alexandrovna*

Abstract: Issues related to wages and salaries are of interest to a significant part of the Russian population, since wages in most cases are the main source of income of citizens. How to keep records of wages, depends the well-being of people depends on their financial situation upon reaching retirement age. The phenomenon of shadow or "grey" wages can be assessed as dangerous, since the worker remains socially unprotected while receiving a large amount of income in this form.

Key words: shadow economy, gray salary, shadow labor market, "envelope" form of payment, pension insurance.

Теневой экономикой называют все виды экономической деятельности, которые не отражены в официальной статистике. Теневая экономика является реакцией на регулирование хозяйственной жизни общества какими-либо институтами (прежде всего государством), которые вырабатывают некоторые «правила игры», полезные для общества в целом, но наносящие ущерб конкретным лицам.

По действующему налоговому законодательству обязанности по исчислению и уплате страховых взносов возложены на работодателей. Но некоторые из них стремятся минимизировать уплату налогов. Они используют в своей финансовой деятельности схемы ухода от налогов, занижают реальную налогооблагаемую базу, выплачивают работникам зарплату в конвертах.

Серой или теневой называют заработную плату, которую выдает работодатель своим работникам сверх белой, официальной зарплаты, и с которой не были удержаны налоги. Такие выплаты в конвертах позволяют предприятиям снизить расходы на содержание штата, за счет экономии на страхо-

вых взносах, и привлечь ценные кадры путем «теневых» увеличения зарплат. К серой зарплате относят страховые премии, компенсации, поощрения, дополнительный заработок, получаемый в конвертах. Это не всегда сопряжено с грубым нарушением закона, есть условно-легальные методы, которые позволяют организациям выплачивать часть средств без налогового вычета и не скрывать этого от государства [1, С.272]

Опросы социологов показывают, что все больше работодателей переходят на «серые» схемы выплаты зарплат, все больше россиян соглашаются на неофициальные заработки, и такая тенденция сохранится в ближайшее время.

Наибольшее распространение «конвертная» форма оплаты труда получила в сфере малого и среднего бизнеса. Первый ее признак – получение большинством работников фирмы двух зарплат. Одна – официальная зарплата (по ведомости). Но в действительности работник получает другую сумму, превышающую официальную. Она вручается ему без росписи в ведомости. Это и есть так называемая «серая» или «черная» зарплата.

«Серая» зарплата не формирует в полном объеме пенсионный капитал. Количество пенсионных баллов, заработанных за всю трудовую деятельность человека, зависит от страховых взносов, которые уплачивает за гражданина работодатель и которые отражаются на индивидуальном лицевом счете.

При выплате заработной платы нелегально работодатель лишает подчинённых части стажа, который необходим для получения права пенсии. Минимальный стаж в 2019 году для получения права на страховую пенсию по старости составляет 10 лет. Каждый год количество минимального необходимого для приобретения права на пенсию стажа будет увеличиваться на год, и к 2024 году будет составлять 15 лет [1, С.268-269]

Кроме того, чтобы получить право на пенсию в 2019 году, необходимо иметь 16,2 пенсионных балла, а к 2024 году минимальное количество необходимых баллов будет составлять 30. Чем выше официальная зарплата, тем быстрее наберётся необходимое количество баллов. Поэтому от размера официальной зарплаты напрямую зависит размер будущей пенсии [2, С.78-79]

У серой зарплаты имеются неоспоримые достоинства, сотрудник получает на руки большую сумму, нежели чем, после налогообложения. Определенную выгоду получают и люди, которые выплачивают алименты, поскольку при определении судом размера алиментов, серые выплаты не учитываются, а значит – они целиком остаются в распоряжении работника.

В то же время теневые зарплаты имеют много минусов:

- размер пенсии и некоторых социальных выплат будет определяться на основе белой зарплаты, серые выплаты в расчет не берутся;
- труднее получить кредит, а иногда и визу для поездки в другую страну, поскольку размер белой зарплаты может показаться слишком незначительным банку или иностранному представительству;
- как правило, положенные по закону отпускные рассчитываются на основе официальной зарплаты, без учета серой, это же касается и выходного пособия и больничных выплат;
- очень часто из-за этой схемы у работника и работодателя складываются непростые отношения: руководитель может просто лишить человека дополнительного заработка, если ему что-то не понравится, это может стать и определенным поводом для шантажа сотрудника.

Как правило, масштабы «теневой» занятости во многом определяет текущая экономическая политика государства. Экономическая нестабильность последних 3-4-х лет отразилась на падении доходов большинства населения. Стремление граждан компенсировать снижение своего дохода, недостаточность предложений официального трудоустройства с достойной оплатой труда вынуждает многих людей к поиску заработка в обход государства [3, С.85-89].

По данным исследования 2018 года, доля граждан, вовлеченных с различной интенсивностью в некриминальный «теневой» рынок труда в течение последнего года составляет 44,8% от общего количества занятого населения. Это примерно 33 млн. работников, которые в течение одного года имели неоформленную работу (доходное занятие) или получали зарплату «в конверте» [4, С.131] (рис.1).

Что касается постоянного включения в «теневую» рынок труда, то ежемесячно имели неоформ-

ленную работу (доходное занятие) или получали зарплату «в конверте» 31,4% ± 23 млн. (в 2018 г. - 28,8%) работников [4, С.132] (рис.2).

В целом, как показывают полученные данные, рост «теневой» занятости по большей части обусловлен расширением неоформленной вторичной (дополнительной) занятостью граждан. За последний год число работников, имеющих неофициальную дополнительную работу (доходное занятие), возросло с 30,4 % до 35,5 % (рис.3). [4, С.133]

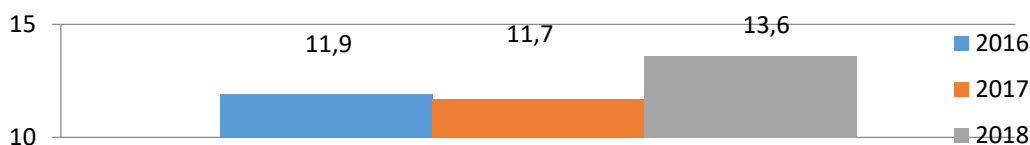


Рис. 1. Доля людей, занятых неофициально на основной работе (в %)

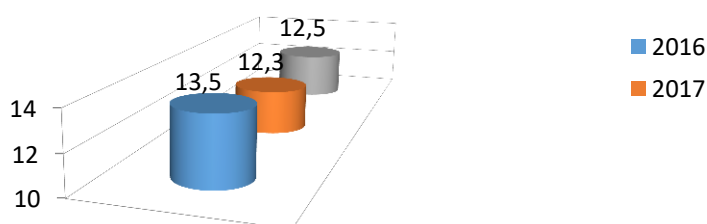


Рис. 2. Доля людей, получающих постоянно заработную плату «в конверте» при наличии официального оформления (в %)

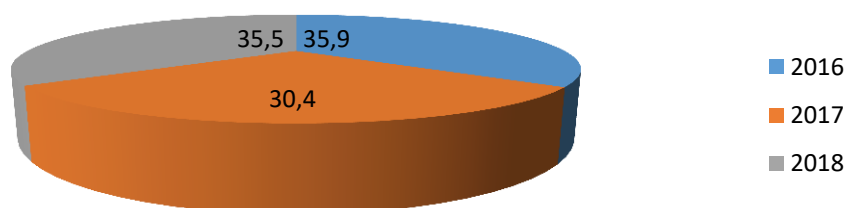


Рис. 3. Доля людей, занятых неофициально на дополнительной работе (в %)

Пока, судя по данным опроса, органам государственного управления не удастся стимулировать работающих граждан выйти из «тени». Предлагаемые меры, в частности принятие закона о самозанятых или расширение безналичной формы расчета, не принесли должного эффекта.

Во-первых, закон о самозанятости охватывает небольшую аудиторию самозанятых; во-вторых, граждане не стремятся к постановке на учет, так как не уверены в том какие дальнейшие действия ожидать от государственных органов управления.

Кроме того, для многих самозанятость - это дополнительная форма дохода семьи, зачастую носящая эпизодический характер, поэтому стоимость права ведения самостоятельной деятельности им не по «карману».

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно прийти к выводам, что решить проблему «серой» заработной платы может четкая работа контролирующих органов и деятельность по изменению мышления у населения страны, так как большинство людей рассчитывает на сиюминутный результат, не задумываясь о будущем. Снижение налогового бремени, о котором очень часто говорят в качестве решения проблемы, вряд ли значительно изменит ситуацию. Усиление санкций за выплату нелегальной зарплаты отнюдь не в силах решить данную задачу.

Проблема нелегальной зарплаты таится в значимом обороте наличности, в настоящем периоде видно, что Банк России выполняет санацию банков, совершается отзыв лицензий у банков и кредитных компаний, которые ведут опасную политику и совершают подозрительные процедуры. Эти мероприятия содействуют уменьшению нелегальной экономики в процентном соотношении к ВВП [1, С.46-49].

Список литературы

1. Мирошниченко Е.А., Кириллова М.М. Теневая экономика и «серые» зарплаты // Наука и современность. Экономика и экономические науки. 2016. - № 2-3. - С. 268-272.
2. Патутина С.Ю. Теневая зарплата: «Черный нал» и «серые» схемы – правонарушение и социальная незащищенность работников // Управленец. – 2016 - №3-4 (7-8) – С.78-79.
3. Эрдынеева Ж.Д. Совершенствование системы оплаты труда работников на предприятии. // Актуальные вопросы экономических наук. 2018. - № 43. - С. 85-89.
4. Покида А.Н. Динамика «теневой» занятости работников // Теория и практика общественного развития. - 2017. - № 11. - С. 131-133.
5. Вакуленко К.Э. Теневая экономика: причины и формы, влияние на экономическую систему // Общество: политика, экономика, право. - 2017. - № 2. - С. 46-49.

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 338

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ В СРО В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ (НА ПРИМЕРЕ СРО СТРОИТЕЛЕЙ)

БЕККАЛИЕВА НАТАЛЬЯ КЛИМЕНТЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры Корпоративной экономики

МУШКЕНОВА АЛЕНА ИГОРЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО Поволжский институт управления

«Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Россия, г. Саратов

Аннотация. В настоящее время за недобросовестную работу многих фирм несет ответственность не государство, а так называемые саморегулируемые организации (СРО). Именно им с недавних пор законодательно делегирована часть контрольно-надзорных функций. В ряде случаев только члены СРО имеют право вести ту или иную деятельность. Это способствует более строгому контролю за работой предпринимателей и повышению качества товаров и оказываемых услуг. Но легко ли вступить в ту или иную саморегулируемую организацию в условиях конкуренции?

Ключевые слова: Саморегулируемые организации, конкуренция, условия вступления, проблемы СРО, общие требования

THE MAIN PROBLEMS OF JOINING THE SRO IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT (FOR EXAMPLE, THE SRO OF BUILDERS)

**Bekkalieva Natalia Klimentyevna,
Mushkenova Alena Igorevna**

Annotation. Currently, the so-called self-regulatory organizations (SROs) are not responsible for the unfair work of many firms. It is to them that a part of control and supervision functions has been delegated by law recently. In some cases, only members of the SRO have the right to conduct a particular activity. This contributes to stricter control over the work of entrepreneurs and improve the quality of goods and services. But is it easy to join a self-regulatory organization in a competitive environment?

Key words: Self-regulatory organizations, competition, conditions of entry, SRO problems, General requirements.

Что такое саморегулируемая организация: законодательный аспект

Саморегулируемые организации объединяют компании одной сферы с целью контроля и регулирования их профессиональной деятельности. СРО разрабатывают эталоны качества проведения работ, оказания услуг, изготовления продукции, а также оценивают соответствие членов либо заявителей организации данным и другим законодательно установленным условиям. На сегодняшний день СРО выступает посредником между компаниями-членами и государством или участниками рынка, занима-

ясь урегулированием возникающих конфликтов. Нужно отметить, то что переходным этапом в регулировании работы строительных фирм стал 2009 год. Непосредственно в этот период на законодательном уровне было закреплено создание СРО в этой сфере и отменена забюрократизированная и коррумпированная ко этому времени система государственного лицензирования. Тогда же обязательным сделалось вхождение в СРО для большинства организаций, выполняющих строительные работы, инженерные изыскания, а также подготовку проектной документации. Члены СРО получали официальное разрешение (допуск, свидетельство) на осуществление упомянутых видов работ.

Для некоторых предпринимателей, а также руководителей компаний самостоятельное вступление в СРО стало достаточно проблематичным. А ведь без допуска в саморегулируемую организацию, которая сможет подтвердить профессиональную состоятельность претендента, ведение какой-либо деятельности в определенной отрасли, будет невозможным.

Вступить в СРО сложно. Для нового бизнеса такая форма регулирования работы может быть совсем непонятной. Известные компании, имеющие немалый опыт на рынке, вступили в СРО довольно давно. Профессионалы могут организовать полноценное вступление в саморегулируемую организацию с минимальной затратой времени. Промышленность стала саморегулируемой за последние несколько лет. Сейчас это сфера абсолютной конкуренции, при которой каждый из участников СРО несет ответственность за своего оппонента. В СРО членами могут быть прямые конкуренты на рынке услуг, но они одновременно несут ответственность за свою работу и качество услуг конкурентов.

Перед вступлением в СРО предпринимателю необходимо провести аналитику деятельности организации. На российском рынке работают как начинающие, так и уже состоявшийся объединения, имеющее долгую историю и высокий авторитет. Масса начинающих бизнесменов наталкивается на небольшие частные организации, большинство из которых не может дать гарантии грамотного продвижения и коммерческой поддержки. Проблемы современных саморегулирующихся компаний вполне очевидны и лежат на поверхности

Просмотрев и проанализировав достаточно большой объем информации можно выделить 4 основные проблемы при вступлении в СРО в условиях конкурентной борьбы:

1. крупный вступительный взнос, который по карману далеко не всем предприятиям;
2. большие взносы в компенсационный фонд;
3. как следствие из 2 предыдущих пунктов - с рынка оттесняются мелкие фирмы;
4. многие крупные СРО уже набрали достаточное для себя количество членов.



Рис. 1. «Динамика численности СРО строительства в России с 2016-2018 гг.»

Анализируя число СРО строительства за последние 3 года (рис.1) можно сделать вывод о существенном сокращении числа СРО строителей в период с 2016 по 2017 год на 42415 (33,7%). Это произошло после реформы саморегулирования. Летом 2016 года был принят Федеральный закон № 372-ФЗ, который существенно изменил институт саморегулирования в строительстве. Он внес поправки в Градостроительный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон от 29.12.2004 № 191-ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса РФ». Данный закон направлен на усиление контроля за строительными компаниями, ставит перед собой цель обеспечить сохранность и целевое использование средств компенсационных фондов. По задумке авторов из Министерства строительства России, принятые нормы поспособствуют улучшению качества строительных работ, повышению ответственности СРО и ее членов. Переходный период для СРО строителей и их членов продлился до 01 июля 2017 года. В конечном итоге все строительные компании должны быть членами СРО, которые зарегистрированы в том же районе (или по соседству), что и они сами. Вместо одного компенсационного фонда, при определенных условиях разрешается создать второй – компфонд обеспечения договорных обязательств. С июля 2017 года на саморегулируемые организации будет возложен контроль исполнения членами обязательств по контрактам. Члены СРО должны направлять отчеты о заключенных договорах за предшествующий год. Для СРО, которые вовсе не предоставили или несвоевременно предоставили в Ростехнадзор сведения, необходимые для ведения реестра таких саморегулируемых организаций, введена административная ответственность. Многие СРО не смогли выполнить данные требования. Но в период с 2017 по 2018 год видим, что число СРО строителей возрастает на 6057 (6,6 %). К числу позитивных факторов, которые послужили толчком для увеличения числа СРО в данной отрасли можно отнести следующие:

Во-первых, вступление в силу изменений в 44-ФЗ, предусматривающих корректировку правил для участников госзаказа. Все эти изменения неизбежно (к счастью или к сожалению) повлекли увеличение числа внешне самостоятельных юридических лиц, которым необходимо будет принимать участие в госзакупках.

Во-вторых, зачистка недобросовестных СРО в основном закончена. Уход СРО, которые утратили свои компенсационные фонды, маловероятен, так как существует судебная практика, которая позволяет саморегулируемым организациям сохранять свой статус. В крайнем случае, когда им уже не спастись, происходит плановый перевод членов из старой СРО в новую, только что получившую статус. Практика таких переводов членов достаточно наработана за последние два года с момента начала реформы саморегулирования, так что особых проблем здесь нет. Тем более, что и руководство НОСТРОЙ с пониманием относится к этому. Ведь, по сути, не только СРО и её члены оказались заложниками принятого 372-ФЗ, но и сами Нацобъединения. И теперь уже сообща вынуждены реализовывать подобные схемы.

В настоящее время новые организации, которые только-только выходят на рынок, испытывают не мало проблем при вступлении в СРО. Им трудно конкурировать с более крупными организациями, которые уже давно на этом рынке и знают все его сильные и слабые стороны.

И так рассмотрим *первую проблему* при вступлении в СРО строителей - крупный вступительный взнос. Размер платежа одинаков для всех членов. Он устанавливается на ежегодном собрании участников СРО. Финансовые препятствия не позволили внушительному числу небольших компаний войти во СРО. При этом масштабы вступительных и членских взносов не находятся в зависимости от размера компании. Находишься в ее штате 3 человека либо 103 – оплачивать придется в равной степени, а не пропорционально. Для крупной компании, в отличие от компаний малого бизнеса, это незначительные расходы. Они, как правило, считаются членами нескольких СРО, что повышает их положение и ведет к монополизации конкретной сферы. Для решения данной трудности нужна поддержка компаний малого бизнеса на основе уменьшения размеров вступительных и членских взносов в 3-4 раза по сравнению с большими организациями также оказать содействие малому бизнесу. Необходимо ввести гибкую систему вступительных отчислений при вступлении в СРО, объем отчислений должен колебаться в связи с масштабом предприятия. Этот вариант более оптимальный, т.к. у представителей крупных корпораций соответственно также ответственность больше и масштабы обширней.

Размер вступительного взноса определяется СРО на собрании участников. Это может быть, как процент от годового дохода предприятия-кандидата, так и фиксированная сумма (обычно в размере 5000 рублей, хотя в некоторых объединениях она может превышать эту цифру в 10–60 раз). Сделать взнос следует при оформлении членства в СРО.

Второй проблемой является величина компенсационного фонда. Рассмотрим данную проблему на примере СРО строителей. Данная сумма, как показал опыт создания СРО, весьма огромна и недосягаема небольшими фирмами и предприятиями, таким образом, они по сути оказываются за бортом СРО, а ведь значительная доля строительных работ (более тридцати процентов объемов) по стране в целом сделана непосредственно ими. К чему это может неизбежно привести? В распоряжении этих строительных компаний, которые до сих пор осуществляли всего одну треть строительных работ, окажется весь строительный рынок. Также они, в свою очередь, станут устанавливать свои "принципы игры" в строительном бизнесе. Усилия малого строй бизнеса уменьшить компенсационные и другие выплаты нередко никак не встречают должного понимания у крупных строительных компаний согласно вполне ясным соображениям. Монополия в любой сфере либо бизнесе всегда была сладким пирогом, чем никак не преминут пользоваться те строительные компании, у которых в настоящий момент имеется возможность осуществить соответствующие выплаты, с целью вхождения в СРО и затормозить возможность формирования малого строительного бизнеса. Если взнос в компенсационный фонд становится тяжелым финансовым бременем для организации, значит, профессиональное строительное общество никак не нуждается в такой компании и предпримет максимум стараний, для того чтобы никак не допустить ее на строительный рынок.

Саморегулируемая организация в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства должна в обязательном порядке сформировать **компенсационный фонд возмещения вреда** с минимальными размерами взноса на каждого члена и уровнями ответственности предусмотренными п. 12, ст. 55.16 Градостроительного кодекса РФ (см. Таблица №1), а так же в целях обеспечения имущественной ответственности членов саморегулируемой организации по обязательствам, возникшим вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения ими обязательств по договорам подряда на выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации, договорам строительного подряда или договорам подряда на осуществление сноса, заключенным с использованием конкурентных способов заключения договоров, дополнительно формирует компенсационный фонд обеспечения договорных обязательств (см. Таблица № 2).

Минимальный размер взноса в **компфонд возмещения вреда** на одного члена строительного СРО в зависимости от уровня ответственности представлен в таблице №1.

Таблица 1

Минимальный размер взноса в компфонд СРО возмещения вреда для оформления строительного допуска

№	Минимальный взнос в компенсационный фонд	Стоимость работ по одному договору	Уровень ответственности
1	100 000 Р	не превышает 60 млн. Р	первый
2	500 000 Р	не превышает 500 млн. Р	второй
3	1 500 000 Р	не превышает 3 млрд. Р	третий
4	2 000 000 Р	не превышает 10 млрд. Р	четвертый
5	5 000 000 Р	составляет 10 млрд. Р и более	пятый

Минимальный размер взноса в **компенсационный фонд обеспечения договорных обязательств** на одного члена СРО в строительстве, выразившего намерение принимать участие в заключении договоров подряда с использованием конкурентных способов заключения договоров, в зависимости от уровня ответственности представлен в таблице № 2.

Таблица 2

Минимальный размер вноса в компфонд СРО обеспечения договорных обязательств для оформления строительного допуска

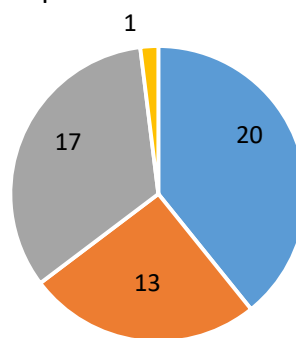
№	Минимальный взнос в компенсационный фонд	Стоимость работ по всем договорам	Уровень ответственности
1	200 000 Р	не превышает 60 млн. Р	первый
2	2 500 000 Р	не превышает 500 млн. Р	второй
3	4 500 000 Р	не превышает 3 млрд. Р	третий
4	7 000 000 Р	не превышает 10 млрд. Р	четвертый
5	25 000 000 Р	составляет 10 млрд. Р и более	пятый

Данные размеры взносов введены Федеральным законом от 03.07.2016 № 372-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты РФ и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ (в части совершенствования законодательства о саморегулируемых организациях в сфере строительства)».

Третьей проблемой при вступлении в СРО является вытеснение малых и средних предприятий с рынка и монополизация отрасли. Предприятия малого и среднего бизнеса все эти годы существования системы СРО исправно платили взносы и были полноправными членами саморегулирования, но с введением нового законопроекта эти компании, а их большинство в отрасли, не смогут участвовать в государственном и муниципальном заказе, капремонте, тендерах. Разве смогут в нынешней ситуации они заплатить по миллиону рублей, только чтобы иметь возможность поучаствовать в тендерах? Нет, конечно. Участниками станут либо крупные компании, либо фирмы-посредники, которые заберут себе сливки, оставив другим строителям минимум.

Рассмотрим СРО «Ассоциация «Саратовские строители»» как пример, по данной проблеме. Всего в реестре членов данного СРО мы видим 558 наименований организаций, из них 51 организация исключена (9,1%). Проведя анализ оснований для исключения из членов СРО¹ мы видим следующие(рис.2):

Основания для исключения из СРО "Ассоциация "Саратовские строители""



- Исключение из членов Ассоциации за неуплату членских взносов
- Исключение из членов СРО за нарушение правил контроля
- Исключение из членов Ассоциации (нарушение ч.3 ст. 55.6 Градостроительного Кодекса РФ)
- Исключение из членов Ассоциации (п.2 ч.1 ст. 55.7 ГК РФ (Исключение по решению СРО))

Рис. 2. «Структура оснований для исключения из СРО «Ассоциация «Саратовские строители»»

¹ Реестр членов СРО «Ассоциация «Саратовские строители»» - <https://www.sro64.ru/registry/>

Мы можем сделать вывод, что основной причиной исключения является неуплата членских взносов (39,2 % из числа исключенных организаций)

И наконец, четвертая проблема, с которой сталкиваются организации при вступлении в СРО - многие крупные СРО уже набрали достаточное для себя количество членов. Из-за этого смену комфортным условиям вступления в период их формирования, приходят все более жесткие требования к кандидатам при вступлении в действующие СРО. Требуют предоставлять все большее количество специалистов, пересматриваются условия материально-технической оснащенности компании и обучения сотрудников. Так, для вступления в члены СРО строителей необходимо предоставить 3-х кандидатов, которые имеют профессиональное образование в данной отрасли, при этом за последние 5 лет кандидат прошел курсы повышения квалификации, и работает по своей специальности не менее 3-х лет. Одним из «сложных» условий — это соответствие системам ГОСТов и СНИПов. Зачастую они не соответствуют международным стандартам качества. При вступлении России в ВТО эта проблема выступила гораздо острее. Что уже вызвало подвижки в унификации некоторых документов и требований согласно международным стандартам. Но, к сожалению, унификация проводится медленно. Многие организации налаживают свою работу ориентируясь на международный опыт, что вызывает не мало сложностей при вступлении в СРО.

Вступление в СРО дает возможность предпринимателям грамотно развивать свой бизнес. Саморегулирующиеся организации предоставляют участникам массу преимуществ, которые становятся определяющими для российского рынка. Помимо полноценной финансовой и консалтинговой поддержки СРО позволяет грамотно строить бизнес в правильном направлении, не допуская ошибок и недочётов. На сегодняшний день вступить в СРО выгодно как для начинающих, так и уже для состоявшихся фирм. К тому же тенденции российского законодательства движутся в сторону строгого лицензирования и регламентирования деятельности строительных организаций. Поддержка СРО в таком случае становится жизненно необходимой. Но не у каждой организации получается стать полноценным членом СРО из-за перечисленных выше проблем. Данные проблемы, по-моему, мнению, должны решаться на законодательном уровне.

Список литературы

1. "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019) // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons>
2. Коржова Е. Саморегулируемые организации в сфере строительства // Жилищное право. - 2010. - № 4. - С. 21-26
3. Эсетова А.М., Карибова И.Ш. Стандарты качества как фактор повышения конкурентоспособности строительной продукции // Проблемы современной экономики. - 2010. - № 1 (33). - С. 56-62. 4. Официальный сайт НОСТРОЙ - <http://nostroy.ru/>

© Н.К. Беккалиева, А.И. Мушкенова, 2019

УДК 33

ОЦЕНКА СРОКОВ ОКУПАЕМОСТИ МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИХ АНАЛИЗАТОРОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ОБЕСЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

ЛОБАЗОВА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА

К.х.наук

Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Институт управленческих кадров

Аннотация: Как известно, проблема безопасности продовольственного сырья и продуктов питания является одним из актуальных государственных вопросов, обеспечивающих здоровье нации. Трудно переоценить значимость использования современного лабораторного оборудования, которое приводит к увеличению производительности труда и степени достоверности получаемого результата, и, таким образом, повышает уровень конкурентоспособности предприятия. Однако стоимость такого оборудования достаточно велика, поэтому для любого руководителя важен вопрос о сроках окупаемости приобретаемых анализаторов, который обсуждается в данной статье.

Ключевые слова: безопасность пищевой продукции, патогенные микроорганизмы, микробиологический анализатор Vitek-2-Compact, ПЦР-анализ, срок окупаемости.

ASSESSMENT OF THE PAYBACK PERIOD OF MICROBIOLOGICAL ANALYZERS USED TO ENSURE FOOD SAFETY

Lobazova Irina Evgenievna

Abstract: As you know, the problem of the safety of food raw materials and food products is one of the urgent state issues ensuring the health of the nation. It is difficult to overestimate the importance of using modern laboratory equipment, which leads to an increase in labor productivity and the degree of reliability of the result, and, thus, increases the level of enterprise competitiveness. However, the cost of such equipment is quite high, therefore, for any manager, the issue of payback periods for acquired analyzers, which is discussed in this article, is important.

Key words: food safety, pathogenic microorganisms, Vitek-2-Compact microbiological analyzer, PCR analysis, payback period.

Понятие безопасности пищевых продуктов непосредственно связано с деятельностью патогенных бактерий (наиболее опасны бактерии рода *Salmonella* и вида *Listeria monocytogenes*). Патогенные для человека микроорганизмы могут содержаться в пищевых продуктах изначально, а могут их контаминировать в последующем, при несоблюдении санитарно-гигиенических правил и технологии [1, с. 41].

Так, вызываемые *Listeria monocytogenes* заболевания, характеризуются самым высоким уровнем летальности, а проблемы сальмонеллезов связаны с высокими уровнями заболеваемости и сохраняющейся тенденцией к ее росту, трудностями в эпидемиологическом расследовании причин сальмонеллезов, формированием резистентности к противомикробным препаратам, отсутствием эффективной

специфической профилактики. Отметим, что патогенные бактерии способствуют не только утилизации контаминированной продукции, и таким образом производитель несет существенные потери, но и приводят к дорогостоящему лечению потребителей.

На территории стран ЕАЭС, куда входит и Республика Беларусь с момента образования Таможенного союза, основным ТНПА, регламентирующим содержание патогенных микроорганизмов является ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции». В Перечне международных и региональных (межгосударственных) стандартов, содержащих правила и методы исследований, необходимые для применения и исполнения требований ТР ТС 021/2011 и осуществления оценки соответствия объектов технического регулирования закреплены методы контроля бактерий рода *Salmonella* - ГОСТ 31659-2012 и вида *Listeria monocytogenes*- ГОСТ 32031-2012, а также методы ускоренного выявления по ГОСТ ISO 20837-2013, ГОСТ ISO 22118-2013, ГОСТ ISO 22119-2013 с помощью ПЦР-анализа.

Таким образом, выявление болезнетворных бактерий может проводится классическим методом, путем посева на диагностические питательные среды с выявлением биохимических свойств микроорганизмов, так и с применением современных анализаторов с идентификацией выделенных микроорганизмов [2, с.63]. Основные достоинства и недостатки методов сведены в (табл. 1).

Таблица 1

Достоинства и недостатки микробиологических методов выявления патогенных микроорганизмов

Название	Достоинства метода	Недостатки метода
Классическая идентификация микроорганизмов	-Простота исполнения -Дешевизна	-Многочисленные манипуляции -возможны ошибки оператора -Длительность анализа
Инструментальная идентификация микроорганизмов	-Минимальные затраты времени -обучение сотрудников любого уровня профподготовки	-Дороговизна оборудования и расходных материалов -обслуживание

Основными вопросами, которые каждый раз решает производитель или импортер продукции перед отнесением опытных образцов на исследование в ту или иную аккредитованную лабораторию является «длительность и стоимость проведения анализа», особенно это касается скоропортящихся пищевых продуктов. И, таким образом, ставится вопрос перед самой лабораторией о выгоды приобретения столь дорогих анализаторов с экономической точки зрения приобретать [3, с.117].

Таблица 2

Затраты предприятия при освоении нового метода

Наименование и расшифровка затрат	Стоимость в бел.руб
Амплификатор ПЦР, монтаж, пуско-наладочные работы, обучение персонала фирмой-поставщиком	78 000
Расходные материалы, на 1 анализ	16.9
Прочие единовременные расходы: освоение метода и т.д.	4350
Анализатор Vitek-2-Compact, монтаж, пуско-наладочные работы, обучение персонала фирмой-поставщиком	124 550
Расходные материалы, на 1 анализ	23.5
Прочие единовременные расходы: освоение метода и т.д.	4920

Рассмотрим его на примере покупки анализаторов Vitek-2-Compact и ПЦР-анализатора для микробиологической лаборатории на примере РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию»

Так, затраты времени оператора при анализе классическим методом составляют в среднем 80

мин (учитываются время постановки биохимических тестов на уже готовые среды), с идентификацией на Vitek-2-Compact – 30 мин, а методом ПЦР – 35 мин. С внедрением данного метода в лабораторную практику предприятие понесет следующие единовременные затраты, указанные в (табл. 2).

Пусть в среднем лабораторией проводится 250 испытаний по показателю *Salmonella* и 150 испытаний по показателю *Listeria monocytogenes*. Примем, что прибыль от каждого вида испытания условно составляет 10% от стоимости.

С учетом установленного на предприятии ценообразования, стоимость одного анализа методом ПЦР составит 25.1 руб, а с помощью анализатора Vitek-2-Compact – 34.9 руб. По сравнению со стоимостью классическим методом 14.26 руб и 17.82 руб, соответственно, цена вырастет практически в 2 раза.

Рассчитаем срок окупаемости оборудования при указанной загрузке лаборатории.

Срок окупаемости от внедрения ПЦР-метода в практику составит:

$$T = \frac{82350}{12 \cdot 1255} = 5,47 \text{ (года)}$$

Срок окупаемости анализатора Vitek-2-Compact составит:

$$T = \frac{129470}{12 \cdot 1745} = 6,2 \text{ (года)}$$

Однако, безусловно важным моментом, отмеченным в таблице 1 является скорость получения результатов. По классическим методам, время исследования составляет не менее 5 суток, а с помощью ускоренных методов возможно получить результат уже через 24 часа. Именно этот факт играет существенную роль, когда импортеры продукции соглашаются на более дорогой, но быстрый анализ, экономя деньги на таможенных платежах.

Стоит отметить, что предприятие может в своих условиях (количестве и квалификации сотрудников, графике рабочего времени) увеличить количество испытываемых образцов по данному показателю методом ПЦР в 2.3 раза, а с помощью Vitek-2-Compact- в 2.7 раза. Тогда приблизительная ежемесячная прибыль от применения метода ПЦР составит – 2309.2 руб и 3210.8 руб при использовании Vitek-2-Compact.

Срок окупаемости при максимальной интенсивности использования составит для ПЦР анализа:

$$T = \frac{822350}{12 \cdot 2309,2} \sim 3 \text{ (года)}$$

Срок окупаемости анализатора Vitek-2-Compact при максимальной интенсивности:

$$T = \frac{129470}{12 \cdot 3210,8} = 3,4 \text{ (года)}$$

Таким образом, можно утверждать, что обновление активной части основных средств предприятия способствует росту прибыли как при повышенной загрузке анализатора, так и имеющемся количестве проб, однако наиболее рационально использовать новое оборудование, увеличивая при этом количество проб, поступаемых на исследование. Отметим также, что предприятию выгоднее освоение ПЦР-анализа.

Список литературы

1. Лобазова, И.Е. Отличительные особенности выделения и идентификации *Listeria monocytogenes* из рыбы и рыбной продукции / И.Е. Лобазова, Е.И. Козельцева, И.М. Почичкая, Э.А. Петрова // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2016.-№ 3.- С.41-45

2. Скитович, Г.С. Оптимизация ПЦР в реальном времени для выявления генома *Listeria monocytogenes* / Г.С. Скитович, Н.Б Шадрова, О.В Прунтова, К.В Серова // Ветеринария сегодня.-2018.- № 3 (26). -С. 63-68.
3. Халикова, Л.Р. Актуальные аспекты повышения эффективности использования основных фондов / Л.Р. Халикова, О.А. Соломаха //Вектор экономики. -2018. - № 5 (23). - С. 117.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ЕФРЕМОВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

*Научный руководитель: Чугина Надежда Владимировна**ст. преп.**ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»*

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные проблемы, препятствующие инновационному развитию Российской Федерации и пути их решения.

Ключевые слова: инновация, развитие, финансирование, инновационная политика.

PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Efremova D.D.

Annotation: This article discusses the main problems that impede the innovative development of the Russian Federation and ways to solve them.

Key words: innovation, development, financing, innovation policy.

Вся история человечества неразрывно связана с раскрытием, а так же освоением новых технологий, благодаря которым научно-технический прогресс не стоит на месте. Более того в наше время нововведения главным образом влияют на экономическую и хозяйственную деятельность государства в целом. Важнейшую значимость в формировании характера данного влияния играет инновационное развитие.

Инновационное развитие – преобразование всех сфер экономики и социальной системы на основе научно-технических достижений. Предполагает реализацию крупных национальных, региональных, отраслевых и корпоративных инновационных программ и проектов, развитие инновационного потенциала и инновационной культуры, выпуск наукоемкой продукции, способной конкурировать с развитыми странами на мировом рынке.

Инновационная система предоставляет возможность увеличить насыщенность финансового развития страны за счет применения результативных механизмов получения, передаче, а так же использования в хозяйственной практике итогов научно-технической и инноваторской деятельности. Формирование инновационной деятельности экономики является для России крайне актуальной проблемой, так как Россия в своем развитии в отдельных отраслях отстает от ведущих стран. Для того чтобы уменьшить отставание Российской Федерации от современных экономик следует перейти к инновационному развитию. Одним из характеристик инновационного формирования считается число патентов, как в количественном, так и в качественном отношении, ежегодно выдаваемых государством. По данным за 2018г на первом месте по выдаче патентов находится – Китай 1,3 млн, на втором – США 606 тыс., на третьем – Япония 318 тыс., а на восьмом месте находится – Россия 36 тыс. Немаловажно создать систему предоставления льгот и дотаций компаниям, производящим аналогичные продукты, так как они несут крупные затраты и риски, нежели сами изобретатели.

В данный момент в нашей стране отсутствует сформулированный федеральный проект по формированию инновационной системы. В регионах отсутствует точное понимание распределения функций между федеральной и региональной властями, относительно совместного стратегического развития региональной и национальной инновационных систем. Непосредственно по этой причине при формировании инновационной политики существуют такие серьезные затруднения.

В российской экономике сохраняется несколько проблем тормозящих формирование инновационного развития, тогда как Российская Федерация обладает высоким потенциалом для становления инновационной экономики. По данной проблеме ведутся активные обсуждения среди экономистов, политиков и ученых.

Проанализируем несколько проблем, препятствующих инновационному развитию нашей страны:

1. Значимой проблемой инновационного развития считается недостаточное субсидирование науки и образования, что приводит к уменьшению научных работников, занятых инновационной деятельностью. Происходит «утечка умов», отечественные ученые уезжают из России из-за невысокой заработной платы, недофинансированием инноваторской работы. Именно поэтому следует разработать экономический проект, в соответствии с которым, финансирование будет повышено в 3–4 раза.

2. Так же одной из главных проблем в стране считается недостаточное стимулирование частных инвестиций в инновационную деятельность. Это связано с тем, что получение прибыли от нового продукта практически невозможны, многочисленные предприниматели не рискуют инвестировать средства. В связи со значительным риском потери вложенных финансовых ресурсов инновации внедряют только 9,4% отечественных кампаний. Анализ статистических данных показал, что в США, Китае, Японии основным источником финансирования НИОКР является бизнес. Для поддержания инновационной деятельности предпринимательства, необходимо создать программу льгот и субсидий, смягчение в налогообложении, позволяющее стимулировать бизнес к вложениям в инвестиции и сократить риски финансовых средств. [1]

3. Снижение научных ресурсов. Численность исследователей в нашей стране сокращается, когда в странах Европейского союза имеет быть тенденция увеличения численности. Следует наращивать научный потенциал, увеличивать число бюджетных мест в магистратуре, аспирантуре, а так же привлекать молодёжь для занятия научной деятельности.

4. Отсутствует результативное взаимодействие между университетами и бизнесменами. У большинства вузов отсутствуют контакты с бизнес-структурами. В научно исследовательских организациях ведется исследование, но итоги никак не находят своего применения на практике. Для этого необходимо заключение договоров между вузами и предприятиями для общего ведения инновационной деятельности. В различных программах инновационного развития учтены мероприятия по увеличению эффективности взаимодействия компаний с ведущими высшими учебными заведениями, научными организациями, малыми и средними инновационными предприятиями, технологическими платформами, что даст возможность увеличить спрос на результаты исследований и разработок. Главные тенденции формирования инфраструктуры национальной системы с повышением результативности коммерциализации результатов проводимых исследований и разработок. [2]

5. Сокращение подготовки инженерных кадров. Инженеры считаются двигателями научно-технического прогресса, непосредственно они создают, проектируют и эксплуатируют новейшую технику. По данным Министерства образования и науки РФ, за годы реформ произошла замена приоритетов по образовательным направлениям.

6. В подавление инновационного развития оказывает влияние такой фактор, как несовершенства законодательства в инновационной сфере и проявляется в недостаточности правовой базы, отсутствия необходимой правовой защищенности у изобретателя.

Однако, несмотря на отмеченные проблемы в области инновационных разработок, необходимо выделить, то, что российская экономика имеет мощный потенциал для высоких позиций на мировом инновационном рынке и также обладает способностью развития инновационных технологий.

Наиболее значимыми и первоочередными шагами в сторону улучшения сформировавшейся ситуации считается:

- образование и развитие института экспертов в области создания инновационных систем;
- пересмотр законов об инновационной деятельности с целью ликвидации возможности использования их в противозаконных целях;
- формирование федерального проекта по развитию промышленной и инновационной концепции;
- создание на его основе региональных инновационных систем;
- изменение системы образования государства;
- осуществление обширной пропаганды среди всех слоёв населения страны о необходимости инновационного пути развития;
- изменение системы образования государства.

Проблема формирования, становления и инновационного развития в России заключается в том, что данный процесс должен произойти в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии многих условий для его развития.

Таким образом, правильная государственная политика должна поспособствовать инновационному развитию экономики России. Определенные перспективы инновационного развития экономики страны связаны с Российской Академией Наук. Так же стремительно содействуя реализации, промышленность может найти дополнительные источники для развития и увеличения конкурентоспособности на российском и международном рынках.

Список литературы

1. Авдеева Е. А., Гафиятуллина Л. Р. Проблемы инновационного развития в России // Актуальные вопросы экономических наук. КубГУ. 2015. Вып. № 42, С 24.
2. Малявина И. Ю., Былинская А. А. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. 2012. №2(2). С.197–201.
3. Славянов А. С. Проблемы реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации и финансирование отечественной науки // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. Выпуск № 12.
4. Инновационное развитие - это... Понятие, определение, виды и эффективность [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL <https://fb.ru/article/459385/innovatsionnoe-razvitie> (26.11.2019)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 332.14

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГОЛОВАНОВ ЕГОР БОРИСОВИЧ,

доцент, к.э.н., доцент

МОТОВИЛОВ НИКИТА ИГОРЕВИЧ

студент

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский Государственный Университет
(Национальный исследовательский университет)»

Аннотация: В данной статье рассматривается воздействие институциональной среды на коррупционную обстановку в регионе на примере Челябинской области. С институциональной точки зрения выделены три группы, в совокупности, формирующие институциональную среду борьбы с коррупцией. Это позволило выделить инструменты борьбы с коррупцией, такие как нормативно-правовая база; средства массовой информации; уровень культурного развития общества. Дана оценка действующих институтов в аспекте противодействия коррупционной деятельности.

Ключевые слова: институт, институциональная среда, коррупция, факторы коррупции.

DEVELOPMENT OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AGAINST CORRUPTION ACTIVITY

**Golovanov Egor Borisovich,
Motovilov Nikita Igorevich**

Abstract: This article examines the impact of the institutional environment on the corruption situation in the region on the example of the Chelyabinsk region. From the institutional point of view, three groups are identified, together, forming the institutional environment of the fight against corruption. This made it possible to highlight the tools of the fight against corruption, such as the legal framework; the media; the level of cultural development of society. The assessment of existing institutions in the aspect of combating corruption is given.

Key words: institution, institutional environment, corruption, corruption factors.

Коррупция в современной России достигла такого уровня, что уже можно говорить о ней как о проблеме государственного масштаба. Коррупционная обстановка сегодня не позволяет государству в должной степени решать (либо решать их неэффективно) ключевые стратегические функции, например, такие как политические, экономические, правоохранные, социальные, экологические, транспортные и т.д. Это подчеркивается как государственными, политическими, общественными деятелями, на научно-практических конференциях, форумах, круглых столах, в информационном пространстве, так и простыми гражданами.

В такой ситуации естественным становится суждение о том, что такой глобальной проблеме как коррупция государственные и общественные институты должны уделять пристальное внимание. При этом роль государственных институтов в борьбе с коррупцией проанализирована в трудах многих авторов, таких как Горбовой В.В., Татуевой А.А., Бородина А.И., Шаш Н.Н., Кудряшкова К.В., Минзарипова Р.Г., Саньковой А.А и др. [1-4]

На сегодняшний день, под коррупцией понимается эксплуатация лицом, занимающим властную должность, вверенных ему прав, властных полномочий, а также связанного с этим официального статуса, авторитета, возможностей и связей, с целью извлечения собственной выгоды путем злоупотребления вверенными ему полномочиями. Выражается коррупция путем совершения противоправных действий: злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп и т.д. [4, с.20]

Совокупность факторов, являющихся причиной проявления коррупционной деятельности, может быть разделена на 4 группы (рис.1).



Рис.1. Факторы, способствующие развитию коррупционной деятельности

Так, группа социокультурных факторов включает в себя проблемы, связанные с несформированностью гражданского общества, падением нравственности, отсутствием у граждан убежденности во вредности коррупции. Вторая группа содержит в себе факторы, связанные главным образом с недостаточной материальной мотивацией добросовестного исполнения чиновниками своих служебных обязанностей, а также с уровнем развития экономики и размером её теневого сектора. Третью группу факторов, способствующих развитию коррупционной деятельности, формирует отсутствие устойчивых традиций демократии и, как следствие, низкая вероятность огласки и раскрытия коррупционных связей в совокупности. Правовые факторы возникают, как правило, в результате отсутствия единой политики в области противодействия коррупции, обусловлены наличием коррупционных признаков в действующих нормативных правовых актах и проектах нормативных правовых актов.

Полагаем, можно сделать вывод, что в борьбе с коррупцией, как проблеме общегосударственного масштаба, должны участвовать все государственные и общественные институты. Условно их можно объединить в три большие группы, в совокупности, формирующие институциональную среду борьбы с коррупцией (рис.2)

Так, базовым институтом в борьбе с коррупцией является институт государства, а именно его законодательная и правоохранительная составляющая, которая в свою очередь отражается на формировании и развитии социального института и института гражданского общества.



Рис. 2. Ключевые институты в противодействии коррупции

В свою очередь, главным элементом института государства является его законотворческая деятельность в части антикоррупционного законодательства. Так, например, в Челябинской области антикоррупционное законодательство представлено не только федеральными, но и региональными актами, такими как:

- Федеральный закон Российской Федерации от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции»; [5]
- Федеральный закон Российской Федерации от 03.12.2012 № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, занимающих государственные должности, и иных лиц их доходам»; [6]
- Федеральный закон Российской Федерации от 17.07.2009 № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов»; [7]
- закон Челябинской области от 29.01.2009 № 353-ЗО «О противодействии коррупции в Челябинской области»; [8]
- Постановление Правительства Челябинской области от 28.11.2016 № 617-П «О государственной программе Челябинской области «Оптимизация функций государственного (муниципального) управления Челябинской области и повышение эффективности их обеспечения» на 2017-2019 годы»; [9]
- Постановление Губернатора Челябинской области от 06.08.2008 № 245 «О Комиссии по противодействию коррупции в Челябинской области» (вместе с «Положением о Комиссии по противодействию коррупции в Челябинской области»). [10]

Указанные федеральные и региональные нормативные правовые акты позволяют на уровне общественных и государственных институтов закрепить совокупность ключевых направлений в борьбе с коррупционными факторами.

Так, в нормативных правовых актах официально закреплена необходимость создания «обратной связи» с конечными получателями государственных услуг; формирования правовой культуры у населения посредством антикоррупционного просвещения граждан; создания условий участия институтов гражданского общества и граждан в антикоррупционной деятельности; создания механизмов по контролю над выполнением публичных функций, соблюдением прав и законных интересов граждан и организаций; создание и внедрение механизмов в части проведения проверок сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера государственного гражданского служащего Челябинской области, а также необходимость реализации единой антикоррупционной политики и проведение антикоррупционных экспертиз по принимаемым нормативным правовым актам.

Кроме того, не так давно в Челябинской области заработала сеть многофункциональных центров, цель которых – снизить уровень коррупционных проявлений со стороны должностных лиц по отношению к гражданам. На сегодняшний день, количество таких объектов в общей сети составляет 55 многофункциональных центров, расположенных в 43 муниципальных образованиях, что обеспечивает охват населения услугами федеральных, региональных и местных органов власти на 96,07%.

Социальный институт, как составная часть общественных институтов, в области противодействия коррупции представлен главным образом средствами массовой информации. Их работа, как общественного института, заключается в проведении журналистских расследований по различного рода коррупционным проявлениям в отношении должностных лиц. В Челябинской области подобную работу осуществляют такие информационные агентства как «74.ru», «Комсомольская правда», «URA.RU» и т.п. Однако, необходимо отметить, что деятельность данного института направлена исключительно на освещение коррупционных скандалов и формирование у граждан нетерпимости к коррупционным проявлениям, а не на прямую борьбу с коррупцией.

Что касается деятельности института гражданского общества как такового, то оценить его эффективность достаточно трудно, поскольку нет четких критериев его оценки. Однако, в данной ситуации необходимо отметить некоторые положительные тенденции, благоприятно влияющие на коррупционную обстановку в регионе, например, рост культурного и образовательного уровня развития гражданского общества в целом.

Учитывая такое многообразие и уровень развития различного рода институтов можно, с некото-

рой степенью условности, оценить их вклад в общую картину коррупционной обстановки в регионе на примере Челябинской области. Для этого воспользуемся информацией, доступной в открытых источниках данных, в т.ч. на сайтах правоохранительных ведомств регионального уровня. В целях повышения удобства и наглядности результатов представим все статистические данные в табличной форме (табл.1).

Динамика количества зарегистрированных преступлений представлена на рис.3.

Анализ данных по правоохранительным ведомствам, ответственным за правоохранительную составляющую института государства дает достаточно противоречивый результат, поскольку по данным Следственного комитета наблюдается рост в регионе такого явления как коррупция, а данные МВД свидетельствуют об обратном.

Таблица 1

Количество зарегистрированных правоохранительными органами Челябинской области уголовных дел по преступлениям коррупционной направленности

Показатели	Период			Изменения		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Количество преступлений коррупционной направленности по данным Следственного комитета РФ по Челябинской области, ед.	634	608	708	100,0	95,9	116,4
Количество преступлений коррупционной направленности по данным ГУ МВД РФ по Челябинской области, ед.	608	708	578	100,0	116,4	81,6
Количество преступлений коррупционной направленности по данным Прокуратуры Челябинской области, ед.	46	46	46	100,0	100,0	100,0

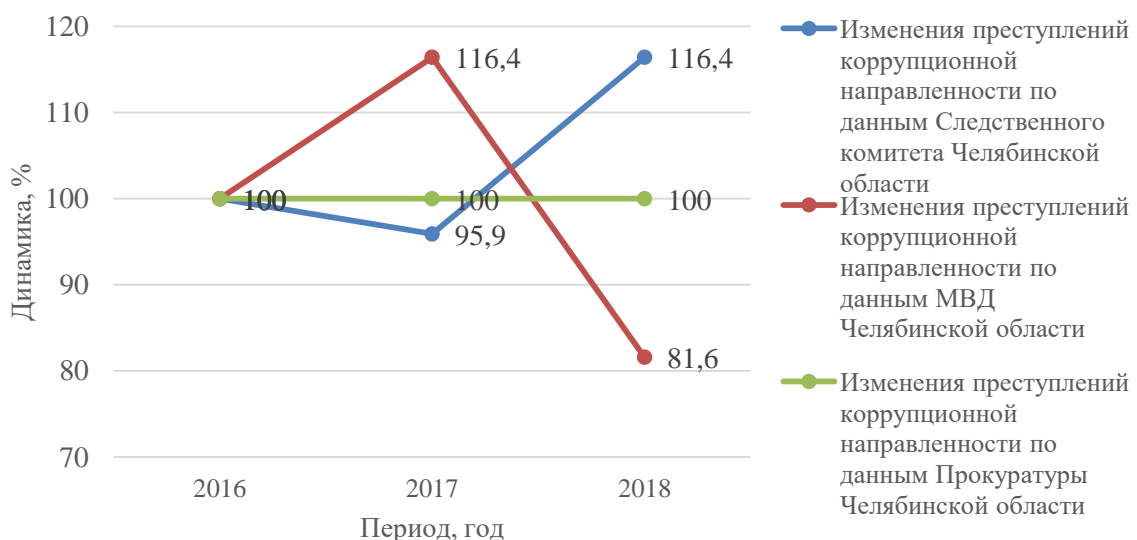


Рис. 3. Изменения коррупционных преступлений в Челябинской области по данным правоохранительных структур региона

Для более полной оценки развитости институциональной среды в области борьбы с коррупционными проявлениями следует обратиться к данным социологических исследований, как форме выражения мнения субъектов-участников общественного института. Так, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области, в рамках проводимого ежегодного опроса по оценке работы органов власти в области противодействия коррупции были получены результаты, отраженные в табл.2 и на рис.4.

Таблица 2
Результаты онлайн – опроса граждан по оценке работы органов власти по противодействию коррупции за период с 2016 по 2018 год [11-13]

Результаты оценки	Период опроса		
	2016	2017	2018
Количество респондентов оценивающих работу органов власти на высоком уровне	109	211	92
Количество респондентов оценивающих работу органов власти на среднем уровне	29	46	26
Количество респондентов оценивающих работу органов власти на низком уровне	33	125	31

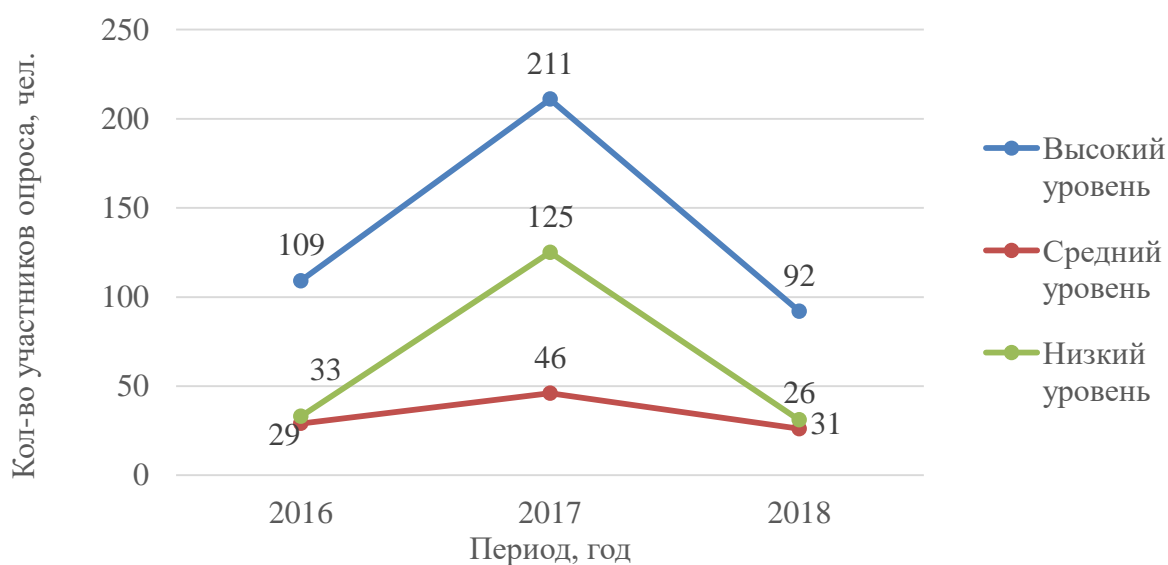


Рис. 4. Результаты онлайн – опроса граждан по оценке работы органов власти по противодействию коррупции в Челябинской области

Рисунок показывает сокращение доли респондентов, высоко оценивающих проводимую антикоррупционную политику в регионе. Причем к 2017 существенно возросла доля респондентов, до 32% от числа опрошенных, которые дали низкую оценку деятельности указанных органов.

Таким образом, можно сделать выводы о том, что эффективность деятельности общественных и государственных институтов по анализируемой проблеме в рассматриваемом регионе находится на недостаточном уровне. Об этом говорят не только социологические опросы, но и данные правоохранительных структур региона. Подобная ситуация в ближайшем времени может привести к крайне негативным последствиям, так как коррупционная обстановка сказывается главным образом на политической, социальной и экономической жизни отдельно взятого региона.

Например, это может привести к дальнейшему снижению собираемости налогов в регионе, росту административных барьеров для легального ведения бизнеса, падению инвестиционной привлекательности региона, снижению конкуренции на внутреннем рынке и, как следствие, падению качества

предлагаемых товаров и услуг. Кроме того, коррупция разлагает все социокультурные институты: обычаи, традиции, нормы морали, религии, общественное мнение, все общественные регуляторы, складывающиеся веками в обществе. Также коррупция наносит репутационный ущерб действующей власти и снижает доверие граждан к ключевым государственным институтам, что впоследствии может создать экономический и политический кризис в регионе.

В качестве способа решения сложившейся ситуации необходимо отметить важность дальнейшей трансформации государственных и общественных институтов с целью повышения их устойчивости по отношению к коррупционным проявлениям.

Список литературы

1. Горбова В.В. Коррупция как деформация социально-нравственных добродетелей // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. 2015. №14 (211). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korruptsiya-kak-deformatsiya-sotsialno-nravstvennyh-dobrodeteley> (дата обращения: 12.11.2019).
2. Кудряшов К.В., Санькова А.А. Мотивация как объективное условие противодействия коррупции // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2010. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-kak-obektivnoe-uslovie-protivodeystviya-korruptsii> (12.11.2019).
3. Татуев А.А., Бородин А.И., Шаш Н.Н. Феномен современной коррупции и факторы формирования коррупционных услуг в государственном секторе // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №21 (255). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-sovremennoy-korruptsii-i-factory-formirovaniya-korruptsionnyh-uslug-v-gosudarstvennom-sektore> (12.11.2019).
4. Минзарипов, Р.Г. Противодействие коррупции: учебное пособие // составители: А.М. Межевилов, Л.Т. Бакулина, И.О. Антонов, М.В. Талан, Ю.В. Виноградова, А.Д. Гильфанова. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2016. – 192 с.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».
6. Федеральный закон Российской Федерации от 03.12.2012 № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, занимающих государственные должности, и иных лиц их доходам».
7. Федеральный закон Российской Федерации от 17.07.2009 № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативно правовых актов и проектов нормативно правовых актов».
8. Закон Челябинской области от 29.01.2009 № 353-ЗО «О противодействии коррупции в Челябинской области».
9. Постановление Правительства Челябинской области от 28.11.2016 № 617-П «О государственной программе Челябинской области «Оптимизация функций государственного (муниципального) управления Челябинской области и повышение эффективности их обеспечения» на 2017-2019 годы».
10. Постановление Губернатора Челябинской области от 06.08.2008 № 245 «О Комиссии по противодействию коррупции в Челябинской области» (вместе с «Положением о Комиссии по противодействию коррупции в Челябинской области»).
11. Итоги онлайн-опроса граждан по оценке работы по противодействию коррупции, проводимой в Челябинскстате в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://chelstat.gks.ru/storage/mediabank/итоги+онлайн+опроса+за+2016г.+pdf>.
12. Итоги онлайн-опроса граждан по оценке работы по противодействию коррупции, проводимой в Челябинскстате в 2017 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://chelstat.gks.ru/storage/mediabank/итоги+онлайн+опроса+за+2017г.+pdf>.
13. Итоги онлайн-опроса граждан по оценке работы по противодействию коррупции, проводимой в Челябинскстате в 2018 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://chelstat.gks.ru/storage/mediabank/итоги+онлайн+опроса+за+2018г.+pdf>.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 004:338:35

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММАХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РФ

ПИТЕЛИНСКИЙ КИРИЛЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,

к.т.н., доцент, MBA,

ТИХОМИРОВ АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ,**ШИРОКОВ АНАТОЛИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**

Студенты

ФГ БОУ ВО «Московский политехнический университет»

Аннотация: Рассматривается весьма актуальная на сегодняшний день проблематика - роль информационных технологий в цифровизации экономики. Выполнен анализ бюджета для реализации планов развития цифровой экономики в РФ в сравнении с зарубежными странами. Отмечается, что для решения поставленной проблемы необходима концентрация внимания, усилий и средств на точках инновационного роста.

Ключевые слова: информационные технологии, цифровая экономика, инновационные программы, точки роста.

TO THE QUESTION OF STATE DIGITALIZATION PROGRAMS OF THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Pitelinsky Kirill Vladimirovich,
Tikhomirov Alexander Olegovich,
Shirokov Anatoly Alexandrovich**

Abstract: The article considers a very topical issue today - the role of information technology in the digitalization of the economy. The budget analysis of the implementation of plans for the development of the digital economy in the Russian Federation in comparison with foreign countries is carried out. It is noted that in order to solve the posed problem, concentration of attention and funds on the points of innovative growth is necessary.

Key words: information technology, digital economy, innovative programs, growth points.

Цифровая экономика – практическая деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых технологий, в которую входят сервисы по предоставлению онлайн-услуг, электронные платежи, интернет-торговля, краудфандинг и др. Обычно главными элементами цифровой экономики называют электронную коммерцию, интернет-банкинг, электронные платежи, интернет-рекламу, а также интернет-игры.

В целях развития цифровой сферы распоряжением правительства РФ от 28 июля 2017 года №1632-р была утверждена программа «Цифровая экономика РФ» на 2018-2024 гг. На данную программу было выделено около 403 млрд. руб. При этом, собственно, на цифровые технологии предусмотрено только 88,5 млрд. руб. [1].

Однако 24 декабря 2018 года был утвержден паспорт национальной программы «Цифровая экономика РФ», разработанного Минкомсвязи РФ (Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации) во исполнение Указа Президента от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года», который включает в себя шесть федеральных программ: «Нормативное регулирование цифровой среды», «Информационная инфраструктура», «Кадры для цифровой экономики», «Информационная безопасность», «Цифровые технологии и проекты» и «Цифровое государственное управление» [2].

При этом целью федеральной программы «Цифровые технологии и проекты» является создание «сквозных» цифровых технологий (преимущественно на основе отечественных разработок). В данной программе выделяют 4 категории:

- Разработка и реализация дорожных карт развития перспективных «сквозных» цифровых технологий;
- Создание цифровых платформ для реализации исследований и разработок по направлениям «сквозных» цифровых технологий;
- Поддержка российских высокотехнологичных компаний-лидеров, разрабатывающих продукты, сервисы и платформенные решения на базе сквозных цифровых технологий для цифровой трансформации приоритетных отраслей экономики и социальной сферы преимущественно на основе отечественных разработок;
- Формирование спроса на передовые российские цифровые технологии, продукты и платформенные решения.

Следует признать, что для реализации данной программы из-за ее ресурсоемкости необходимо много времени, но правительство требует выполнения своих планов в кратчайшие сроки (до 2021 года); что же касается процесса финансирования, то ещё в 2017 году считалось, что на реализацию программы «Цифровая экономика РФ» потребуется примерно 100 млрд. руб. в год.

В начале 2018 года на развитие цифровой экономики РФ правительство выделило 3 млрд. руб. Хотя бюджет программы «цифровая экономика РФ» был оценен в 3,5 трлн. рублей., на программу «Цифровые технологии и проекты» было выделено лишь 195 млрд. руб. В дальнейшем бюджет многократно изменялся, но в итоге на программу «Цифровые технологии и проекты» будет выделено всего 1,4 трлн. руб.

Далее ситуация усугубилась, ибо в 2019 году произошло очередное сокращение финансирования данной программы, причём более чем в 2 раза. Теперь ее бюджет составляет 1,634 трлн. руб. Из этой суммы 1,1 трлн. руб. должен выделить федеральный бюджет, а 534 млрд. руб. должны быть взяты из внебюджетных источников. Также значительно были сокращены расходы на федеральную программу «Цифровые технологии и проекты» - до 451,8 млрд. руб. Расходы по остальным федеральным программам остались на уровне, заложенном в прежний вариант национальной программы. На программу «Информационная инфраструктура» потратят 772 млрд. руб., на программу «Кадры для цифровой экономики» - 143 млрд. руб., на программу «Информационная безопасность» - 30 млрд. руб., на программу «Нормативное регулирование цифровой среды» - 1,7 млрд. руб. (т.е. выделенного бюджета будет явно недостаточно).

Для сравнения с текущим положением дел в РФ возьмём отдельные зарубежные компании экономически развитых стран. К 17 января 2019 года стали известны статистические данные о компаниях с наибольшими расходами на информационные технологии (оборудование, программное обеспечение, услуги) за предыдущий 2018 год. Данные для газеты «The Wall Street Journal» предоставили аналитики International Data Corp (далее - IDC). На рис.1. видно, что лидером по ИТ-бюджетам по итогам 2018 года стала компания Amazon с результатом в \$13,6 млрд. (примерно 884 млрд. руб.). В тройку бизнес-лидеров вошли материнский для Google холдинг Alphabet и ритейлер Walmart с близкими технологическими затратами — на уровне \$12 млрд. (примерно 780 млрд. руб.) [3].

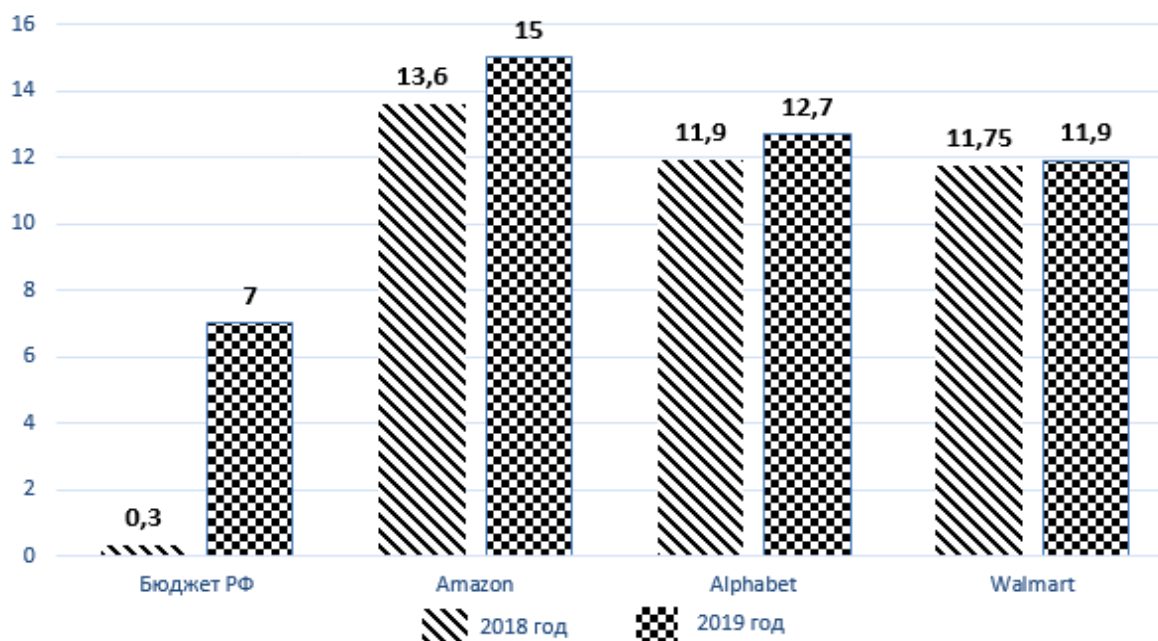


Рис. 1. Сравнение бюджетов компаний на IT-технологии в \$ млрд.

Приведенные в качестве примера корпорации вкладывают значительную часть своего бюджета в передовые информационные технологии (ибо они постоянно страдают от хакерских атак). Затрачиваемые IT-гигантами в год суммы сопоставимы по объему с выделенными РФ средствами на выполнение целого федеральной программы.

С учетом специфики экономики РФ можно сделать предположение о то, что к моменту реализации плана развития цифровой экономики РФ на практике его актуальность может быть утеряна. Одним из решений поставленной в тексте проблемы может быть концентрация внимания усилий и средств на возможных точках инновационного роста [4]. К сквозным технологиям относятся:

- большие данные;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- система распределенного реестра (блокчейн);
- квантовые технологии;
- новые производственные технологии;
- робототехника и сенсорика;
- беспроводная связь;
- виртуальная и дополненная реальность;
- компьютеры будущего.

Можно сделать вывод, что из всех приведенных технологий в списке выше стоит особо отметить робототехнику и новые производственные технологии, как наиболее перспективные для применения в условиях РФ. Например (в теории), развитие робототехники позволит автоматизировать большинство технологических операций, выполняемых вручную, что позволит сэкономить ресурсы и повысить качество выпускаемых товаров и предоставляемых услуг. Сейчас РФ имеет определенные достижения в сфере автоматизации бизнес-процессов, но на фоне быстрого роста экономики других государств, таких как Китай или США, необходимы и новые реализующие управление методологические подходы, и же большее число квалифицированных работников. Поэтому вкладываться нужно, как и в НИОКР, так и в переобучение квалифицированных работников. Новые производственные технологии позволяют использовать иные подходы к решению современных управленческих и производственных задач, поскольку цель формирования конкурентоспособных предприятий и организаций – создание интеллектуального капитала компании и её последующих интенсивное развитие (в противовес экстенсивному развитию).

Список литературы

1. Шмырова Валерия. Власти потратят на цифровую экономику 400 млрд руб. за три года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.cnews.ru/news/top/2018-11-23_vlasti_potratyat_na_tsifrovuyu_ekonomiku_400_mlrd (дата обращения: 27.10.2019)
2. Паспорт национальной программы Цифровая экономика Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://government.ru/info/35568/> (дата обращения: 27.10.2019)
3. Сквозные технологии цифровой экономики. Журнал TADVISER. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Сквозные_технологии_цифровой_экономики (дата обращения: 27.10.2019)
4. Финансирование национального проекта «Цифровая экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Финансирование_программы_Цифровая_экономика (дата обращения: 27.10.2019)

© Пителинский К.В., Тихомиров А.О., Широков А.А., 2019

УДК 004:338:304

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

ПИТЕЛИНСКИЙ КИРИЛЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,

к.т.н., доцент, МВА,

ТИХОМИРОВ АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ,**ШИРОКОВ АНАТОЛИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**

Студенты

ФГ БОУ ВО «Московский политехнический университет»

Аннотация: Рассматривается актуальный вопрос об эффективном использовании информационных ресурсов и развитии закрывающих технологий при модернизации социоэкологической среды. Выполнен анализ развития технологической сферы и бизнес-процессов, при построении экономики знаний в РФ. Отмечается важность концентрации внимания, усилий и средств на точках роста, обусловленного применением инноваций.

Ключевые слова: информационные технологии, цифровая экономика, инновационные программы, точки роста

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE DIGITAL ECONOMY

**Pitelinsky Kirill Vladimirovich,
Tikhomirov Alexander Olegovich,
Shirokov Anatoly Alexandrovich**

Annotation: The current issue of information resources and the development of closing technologies in the Russian Federation are considered. The aim of the work is to analyze the development of the technological sphere and business processes taking place in the Russian Federation. The result is a concentration of attention and funds on points of innovation growth.

Key words: information technology, digital economy, innovative programs, growth points.

В конце XX века человечество вступило в эпоху своего интенсивного развития, характеризующегося повышенным уровнем распространения (обмена), накопления, хранения и использования информации. Становится очевидно, что информация - такой же продукт (и такая же услуга), что и «классические» (материальные) товары, средства производства и предметы труда (в рамках концепции трехсекторной экономики В.А. Колемаева). Отсюда следует, что к ним применимы как принципы поощрения конкуренции за товары и услуги на рынке, так и концепция жизненного цикла товара (услуги). Информация, как и любой продукт, должна быть ориентирована на целевую группу потребителей и, в будущем, должна быть легко интегрирована (в целях ее последующей обработки и передачи) с другими инновационными и информационными технологиями на глобальном уровне, чтобы комплексно охватить все социально-экономическое пространство.

Исходя из этого, властями делается попытка донести определенные политкорректные (средние) вкусы до максимально широкой аудитории, одновременно минимизируя требования к уровню интеллектуального развития потребителей информации. Такая унификация мышления и вкуса очень полезна для построения нового мирового порядка, который, как предполагается, будет основан на гло-

бализации и разделении труда и на сокращении разрыва в качестве жизни между «золотым миллиардом» и другими жителями Земли. На рис. 1 показана двойственная (полярная) структура теории управления и ее триадическая сущность в контексте программно-ориентированного управления процессом продвижения социально-экономических отношений по спирали Бусыгина-Маслоу, которая постепенно разворачивается в пространстве-времени [1].



Рис. 1. Триада управления социально-экономическими системами [1]

Ранее, в доиндустриальном обществе главенствовали природные и трудовые ресурсы, в индустриальном – материальные ресурсы, а ныне в постиндустриальном – интеллектуальные и информационные ресурсы. Сегодня технологическая революция с ее ядровыми информационно-коммуникационными технологиями формирует обновленный материальный базис общества и его производственной техносферы. В складывающейся современной информационной экономике (экономике знаний), акселератором ее эффективности являются технологии создания знаний и их творцы – знайки. Термины информационная экономика и информационное общество появились в 1960-х г. и стали общепризнанными для сложившейся реальности развитых стран, поскольку информация и знания – критически важные элементы всех экономических систем (ибо процесс производства всегда основан на технологиях обработки информации и создания знаний).

Обычно выделяют технологии трех основных типов:

- инвестиционно-управляющие – обусловленные способами концентрации различных ресурсов;
- институциональные – связанные с формированием организационных структур при использовании инвестиционных и предметных технологий;
- предметные – связанные с трансмутацией людей или веществ (здесь каждой группе технологий данного типа соответствуют свои институциональные и инвестиционно-управляющие технологии).

Большинство технологий развивается по законам, сходным с законами биологической эволюции, но в редчайших случаях т.н. закрывающие технологии могут глубоко и непредсказуемо перекроить ткань социоэкономических отношений. Данные технологии разрушают сложившийся технологический уклад, отчего они, пока не пробили себе путь на рынок никому (кроме их конечных потребителей) категорически не нужны (ибо девальвируют сложившуюся структуру капитала начиная от основных производственных фондов и заканчивая умениями и навыками персонала), что влечет турбулентные изменения в экономике, а затем и в политике. Закрывающие технологии являются двойными технологиями, ибо, помимо своего явного назначения удовлетворять какие-либо потребности – они являются и мощным оружием нового поколения, основанном на главном приоритете теории управления – методологии [2]. В частности, сквозные технологии (которые относятся к закрывающим технологиям) являются инновационными точками роста программы «Цифровая экономика РФ» [3]. К таким технологиям относятся:

- большие данные;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- система распределенного реестра (блокчейн);
- квантовые технологии;
- новые производственные технологии;
- робототехника и сенсорика;

- беспроводная связь;
- виртуальная и дополненная реальность;
- компьютеры будущего.

Можно сделать вывод, что из всех приведенных технологий в списке выше стоит особо отметить робототехнику и новые производственные технологии - как наиболее перспективные для применения в условиях РФ. Например (в теории), развитие робототехники позволит автоматизировать большинство технологических операций, выполняемых вручную, что позволит экономить ресурсы и повысить качество выпускаемых товаров и предоставляемых услуг. Сейчас РФ имеет определенные достижения в сфере автоматизации бизнес-процессов, но на фоне других государств, таких как Китай или США, нам необходимы или новые реализующие управление методологические подходы, или же большее число классифицированных работников. Поэтому вкладываться нужно, как и в НИОКР, так и в переобучение классифицированных работников. Новые производственные технологии позволят использовать иные подходы к решению современных управленческих и производственных задач, поскольку цель формирования конкурентоспособных предприятий и организаций – создание Интеллектуального Капитала (далее – ИК) компании и её последующих интенсивное развитие (в противовес экстенсивному развитию) которое показано на рис. 2.

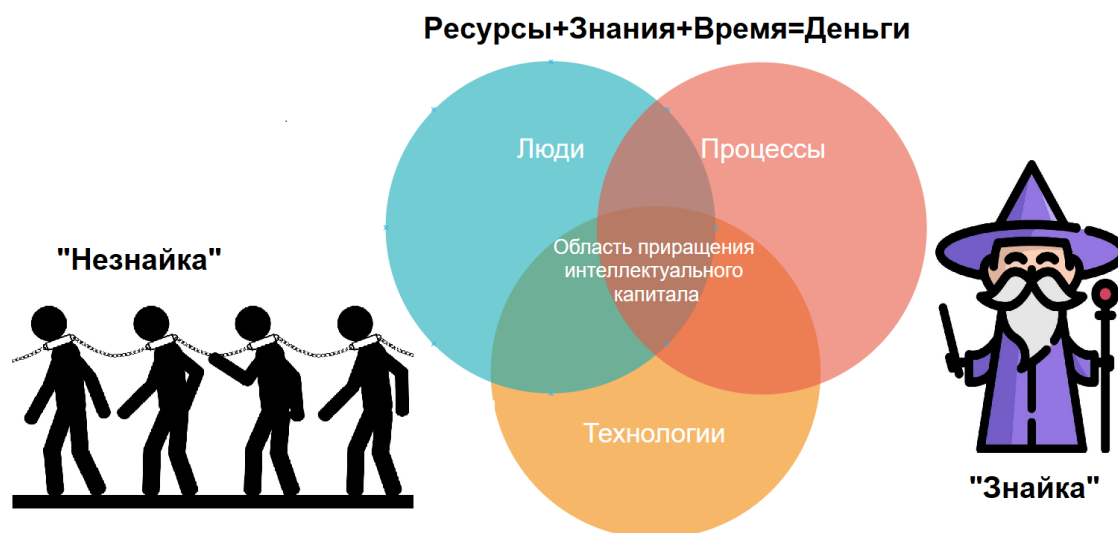


Рис. 2. Области и способы формирования интеллектуального капитала компании

«Менеджмент знаний (управление знаниями) – дисциплинарный подход к достижению поставленных перед организацией целей путем оптимального использования знаний». Другими словами, управление знаниями (далее – УЗ) циклические системные процессы, с помощью которых создаются, сохраняются, распределяются и применяются главные элементы интеллектуального капитала (т.е., знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы (интеллектуальный капитал) – в которые входят патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., производительно используемые для получения экономических, технических и иных результатов). С помощью грамотного управления ИК, удастся создать необходимые условия для непрерывности реализуемых бизнес-процессов организации. Следовательно, УЗ - стратегия, трансформирующая все виды интеллектуальных активов и обеспечивающая высокую производительность, эффективность и новую стоимость организации (предприятия). Система управления знаниями (далее – СУЗ) как нелинейное (взаимопроникающее) объединение людей процессов и технологий, обеспечивающее конкурентоспособность организации, которая показана на рис. 3 [4].

Федеральная государственная целевая программа «Цифровая экономика» и другие подобные ей программы позволяют основательнее подойти к разработке и адаптации технологий в условиях РФ. На данный момент в рамках федеральной программы «Цифровые технологии» внимание сконцен-

трировано на развитии 5G сети и на широкополосном интернете. К 2020 году в РФ планируется покрыть сетями связи (с возможностью беспроводной передачи данных) все федеральные автомобильные дороги, а к 2024 году широкополосный доступ к сети интернет будут иметь 97 % домашних хозяйств и все лечебно-профилактические учреждения (если учреждения находятся в городах с уже развитыми сетевыми технологиями) [5]. В частности, летом 2018 года В.В. Путин поручил правительству РФ рассмотреть вопрос о создании точек доступа в интернет в селах с численностью населения от 100 человек [6].

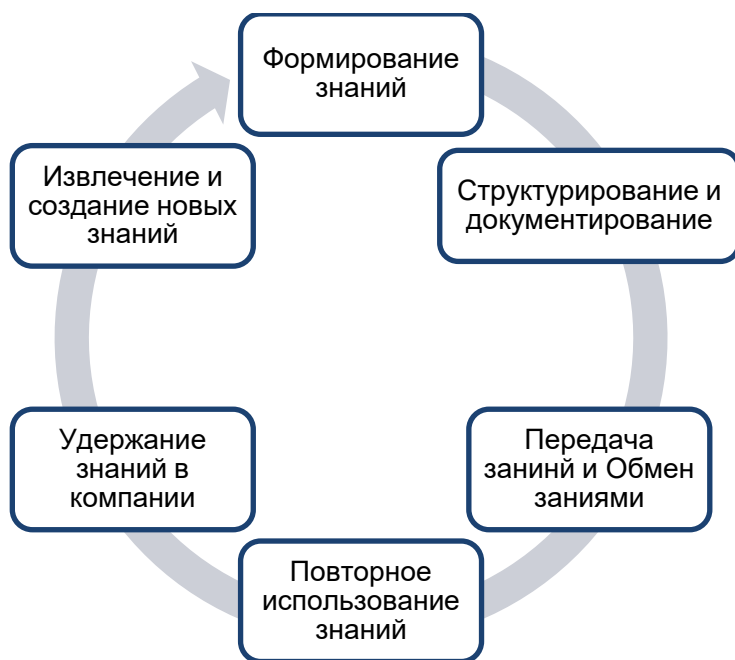


Рис. 3. Элементы системы управления знаниями

Однако, здесь есть определенные трудности - например, Министерство обороны РФ отказывается передавать операторам частоты для 5G. Причиной тому является отсутствие коммерческого оборудования под диапазон 4,8–4,99 ГГц, поскольку диапазон 27,1–27,5 ГГц годится только для локального покрытия абонентов сети, а диапазон 3,4–3,8 ГГц, для которого уже есть оборудование, занят связью военного назначения и для решения этой проблемы без конверсии (т.е. передачи гражданским компаниям права на использование частот) не обойтись.



Рис. 4. Объемы венчурных инвестиций по секторам экономики РФ

Для увеличения объема бюджета инновационных проектов РФ частные компании занимаются венчурными инвестициями (которые являются особой разновидностью прямых инвестиций). Венчурные фонды вкладывают деньги в проекты находящихся на ранних стадиях развития, но которые обещают быстро расти, однако здесь существует значительный риск потерять вложенные в проекты деньги. На рис. 4. показано, что в первом полугодии 2019 года основной объем средств в \$ 136,6 млн. привлек подсектор электронной коммерции РФ, заняв 62 % от общего объема инвестиций. Второе место в первом полугодии 2019 года занял подсектор решений по автоматизации для бизнеса (\$ 14,6 млн., 7 % от общего объема), третье место – подсектор прочих сервисов и услуг (\$ 11,5 млн, 5 % от общего рынка) [7]. Российский рынок электронной коммерции в первой половине 2019 года вырос на 26%, достигнув отметки в \$ 11,4 млрд. - по данным аналитиков Data Insight. За это время россияне сделали 191 млн. заказов (для сравнения: столько заказов было сделано за весь 2016 год). Число интернет-покупок в РФ за январь - июнь 2019 года увеличилось на 44%, что составляет рекорд за все время наблюдений. Российские эксперты считают, что точками такого роста выступили крупнейшие онлайн-магазины [8]. Переход населения на электронную коммерцию является еще одной важной причиной необходимой для увеличения бюджета программы «Цифровая экономика РФ».

Очевидно, что запланированный объем работ требует значительно больше времени, чем пять лет (если предполагается заинтересованность РФ как государства в гармоническом развитии каждой сферы своей социально-экономической жизни). Установленных сроков недостаточно, так как они зависят от множества неподдающихся контролю и компенсации причин (например, таких, как отсутствие отечественной современной элементной базы, влияние секторальных санкций Запада, низкая культура производства и др.). Реализация данного плана возможна лишь при корректной реакции государства на возможные проявляющиеся факторы. Для успешной реализации программы «Цифровая экономика РФ» должен быть значительно увеличен объем финансирования федерального проекта «Цифровые технологии и проекты», а также, для более тщательного подхода к разработкам и внедрению инструментов цифровой экономики в повседневную жизнь увеличены сроки его выполнения.

Список литературы

1. Пителинский К.В. Социально-экономические аспекты управления – архаизация общества через его виртуализацию // Вестник московского института лингвистики №2/2013-1/2014 –М. МИЛ. 2014. –С. 106-111.
2. Закрывающие технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://evangcrmlivejournal.com/930193.html> (дата обращения: 10.10.2019)
3. Пителинский К.В. Цифровое средневековье, интернет вещей и 3D-технологии // Вестник московской международной академии. №2/2016-1/2017 –М. ММА. 2017. –С. 264-269.
4. Сквозные технологии цифровой экономики. Журнал TADVISER. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 27.10.2019)
5. Пителинский К.В. Циклическое управление сложными социально-экономическими системами и формирование лидеров трансформационного типа в условиях транзита европейской культуры // Вестник московской международной академии. №1. 2019 –М. ММА. 2019. – С.98-116.
6. Шмырова Валерия. Путин распорядился провести Wi-Fi в села с населением 100 человек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.cnews.ru/news/top/2018-06-08_putin_poruchil_provesti_internet_v_sela_s_chislom (дата обращения: 27.10.2019)
7. Навигатор венчурного рынка. Журнал MoneyTree. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/003/MoneyTree_2019_rus.pdf (дата обращения: 27.10.2019)
8. Бахарев Игорь. Рынок eCommerce России: январь-июнь 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://e-pepper.ru/news/rynok-ecommerce-rossii-yanvar-iyun-2019.html> (дата обращения: 27.10.2019)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.24

СОВРЕМЕННЫЙ КОНЦЕПЦИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ В РАМКАХ ПРЕДПРОЕКТНОГО ОБОСНОВАНИЯ ПРОГРАММЫ СТРОИТЕЛЬСТВА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДОРОГ

ЗЕНЬКО ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студент

Донской государственный технический университет

*Научный руководитель: Медведева Юлия Юрьевна**к.э.н. доцент**Донской государственный технический университет*

Аннотация: В данной статье проанализированы ключевые концепции идентификации рисков в рамках строительства региональных автомобильных дорог. Особое внимание уделено строительству дорог как одной из самых динамичных и рентабельных отраслей в РФ.

Ключевые слова: риски, менеджмент, строительная отрасль, предпроектное обоснование, региональные дороги.

MODERN CONCEPTS OF RISK IDENTIFICATION WITHIN THE FRAMEWORK OF THE PRE-PROJECT SUBSTANTIATION OF THE REGIONAL ROAD CONSTRUCTION PROGRAM

Zenko Daria Vladimirovna*Scientific adviser: Medvedeva Julia Yurievna*

Abstract: This article analyzes the key concepts for identifying risks in the construction of regional roads. Particular attention is paid to the construction of roads as one of the most dynamic and cost-effective industries in the Russian Federation.

Key words: risks, management, construction industry, predesign justification, regional roads.

Исследование риска как компонент экономической сферы начинается с классической экономики, с таких классиков как Адам Смит, Джон Милль и Рикардо. Поскольку именно они первые разработали теорию риска. Сущность данной научной работы заключается в том. Что прибыль состоит не только из дохода, процента от капитала реализуемого, но и от издержек, которые напрямую связан с рисками, что является величиной возможных потерь. Негативной стороной данной теории становится исследование риска с точки зрения издержек без учета важного – риск может принести прибыль, а не только убытки.

В дальнейшем данная теория получает развитие в спектре неоклассической теории риска, авто-

рами которой стали – А, Маршалл, А. Пигу. Сущность их теории заключается в том, что риск должен быть разделен на два вида: риск личного характера и риск бизнеса. Также они впервые говорят о том, что необходимо учитывать колебание прибыли при определенных условиях неточности и неопределенности заданных параметров.

Ф. Найт исследуя также данный вопрос, разделяет риск и неопределенности, предлагая изучать риск как возможность, которая подлежит оценки [2, с.44].

Теория риска была также сформулирована и изучена Дж. Кейнсом, которые впервые ввел категорию – издержки риска. Определяет ученые издержки риска как отклонение от плана по прибыли. Важным фактором в понижении риска для бизнеса ученый считает, что необходимо увеличить значение государства в экономической сфере в целом.

Г. Марковиц также исследовала вопрос риска, в своем научном труде он предложил дать оценку рисками при помощи данных статистики, тогда появляется такой показатель как дисперсия для оценки риска [1, с.89].

Уже в конце XX века появляются сформулированные универсальные теоретические концепции риска, мы полагаем, что необходимо их рассмотреть подробнее три концепции базовые из всех.

Первая концепция – минимизация риска. Сущность данной концепции заключается в том, чтобы максимально минимизировать риски. Это обосновано, ведь увеличение риска приводит к издержкам, поэтому главной задачей управления проектом в данной ситуации становится найти возможные варианты, чтобы снизить риск. Отметим негативный аспект данной теории: снижение риска пропорционально может привести к снижению дохода в целом, однако расходы, которые будут истрачены на устранение или минимизацию риска, даже могут превысить возможные издержки в результате наступления данного риска. Следовательно, уровень риска может быть сведен до минимального показателя, что можно считать терпимым для конкретного проекта.

Вторая концепция – приемлемый риск. Сущность данной концепции заключается в том, что риск нельзя исключить вообще, иными словами, риск будет существовать всегда, однако его показатель может быть приемлемым, а проявление риска всегда связано с издержками и потерями. Отметим, что уровнем риска и издержками можно управлять в рамках реализуемого проекта. Отметим негативный аспект данной теории: уровень риска может изменяться, и его изменение связывается только с издержками, но не учитывается с возможностью получить прибыль, в случае, если риск будет реализован позитивно [2, с.74].

Третья концепция – риск как ресурс. Сущность данной концепции заключается в том, что риск это особый ресурс, которым можно грамотно управлять. Данная концепция, прежде всего, отмечает, что не всегда целью должно быть – снизить сам риск, его наоборот в определенных ситуациях необходимо поддерживать в заданный период, исследуя одновременно издержки на управление риском с возможными позитивными последствиями предотвращения риска.

Безусловно, деятельность в области строительства региональных дорог, прежде всего, направлена на удовлетворение потребностей населения в объектах инфраструктуры, завоевание конкурентных позиций с точки зрения преимущественного положения на рынке.

Рассмотрим подробнее основополагающие функции управления рисками:

- планирование (выработка плана, по которому возможно выявить и устранить или минимизировать риск за конкретный период);
- определение рисков (предположение и разработка возможных ситуаций, которые могут оказать отрицательное влияние на реализацию инвестиционно-строительного проекта);
- оценка риска (вычисление вероятности возникновения ситуаций рисков или возможных опасных ситуаций);
- обработка риска (определение периода, за который можно исключить риски или минимизировать);
- контроль действий в управлении (необходимо разработать мероприятия, которые по обработке риска и случае их не успешности);
- документирование (создание базы документации для регистрации рисков, формирование рейтинга рисков).

Совокупность комплекс, который поможет снизить риск и его степень возможности, то нужно рассмотреть следующие мероприятия:

- страхование (лучший способ);
- передача ответственности за риск участников проекта, который может контролировать его лучше, чем другие;

- создание резервов для покрытия возможных убытков от выявления и проявление рисков.

Общий алгоритм управления рисками был выстроен нами на в виде схемы и отображен на рис. 1.

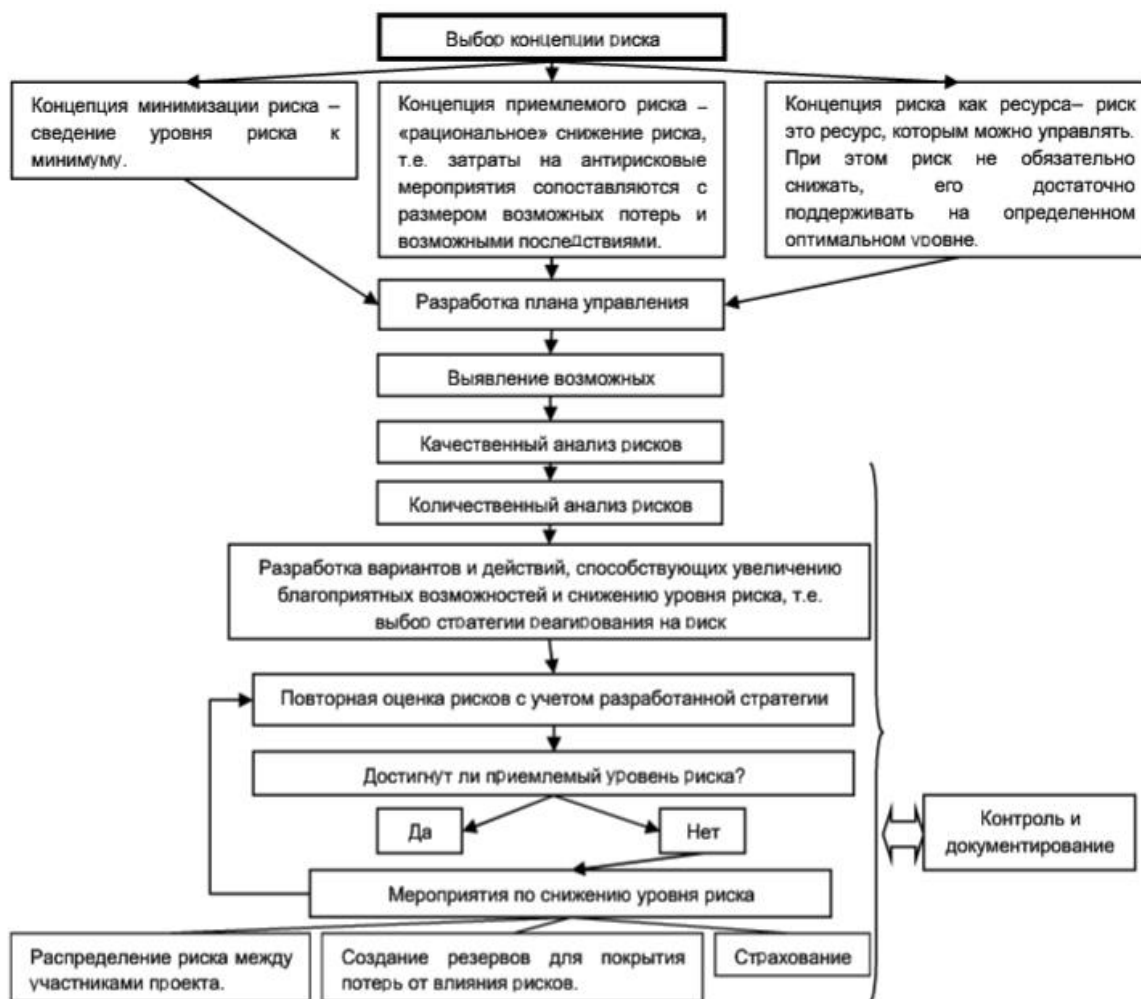


Рис. 1. Алгоритм управления рисками [3,с.13]

Экономический успех любого строительного проекта по строительству региональных автомобильных дорог становится равной нулю, однако также может выйти на убыток, если не учесть возможные сценарии развития ситуаций, вероятность нецелевого расходования средств. Именно этим обуславливается риски, которые даже исходят из теоретического определения – составной частью предпринимательской деятельности. Поскольку это повысит производительность труда, снизит аварийность, что позволит достичь успехов в строительной сфере строительства региональных дорог .

Список литературы

1. Белобтецкий И.А. Прибыль предприятия // Финансы. - 2012. - №3.- С.40.
2. Гарантуров В. Экономический риск / В. К. Гарантуров. -М.: Дело и Сервис. - 2015. - 320 с
3. Литовских А.М. Финансовый менеджмент / А. М. Литовских. - Таганрог: Изд-во ТРТУ. - 2015. -

УДК 330.46

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПЕТРОВА ОЛЬГА АНДРЕЕВНА

студентка

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

*Научный руководитель: Ергин Сергей Михайлович**д.э.н., профессор*

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

Аннотация: Для успешного функционирования предприятия, постоянного повышения его уровня рентабельности, необходимо создавать отлаженный механизм управления, основным элементом которого является внутренний контроль. Внутренний контроль сбытовой деятельности разрабатывается при формировании сбытовой политики предприятия и направлен на аудит эффективного и рационального использования ресурсов, анализа реакции предприятия на изменчивость внутренних и внешних факторов в сфере сбыта.

Ключевые слова: внутренний контроль, сбыт, ресурсы предприятия, изменчивость, сбытовая политика, организационная структура.

INTERNAL CONTROL OF SALES ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Petrova Olga Andreevna*Scientific adviser: Yergin Sergey Mikhailovich*

Abstract: For successful functioning of the enterprise, continuous increase of its level of profitability, it is necessary to create the debugged mechanism of management which main element is internal control. Internal control of sales activity is developed during the formation of the company's sales policy and is aimed at auditing the effective and rational use of resources, analysis of the company's response to the variability of internal and external factors in the field of sales.

Key words: internal control, sales, enterprise resources, variability, sales policy, organizational structure.

В деятельности хозяйствующих субъектов особое значение уделяется снабжению, производству и реализации (сбыту) готовой продукции. Готовой продукцией являются товары, работы и услуги, являющиеся результатом завершеного производства, предлагаемые на рынке потребителям. Для работы предприятия в современных условиях необходимо постоянно реструктурировать сферу сбыта готовых изделий (услуг).

Целью данной работы является исследование внутреннего контроля сбытовой деятельности на предприятии. Для выполнения цели необходимо рассмотреть понятие внутреннего контроля сбытовой деятельности предприятия, его цели, задачи, виды, а также изучить принципы формирования сбытовой политики хозяйствующего субъекта.

Внутреннем контролем сбытовой деятельности называют систему элементов входа, выхода и совокупности взаимосвязанных звеньев, включающих сбытовую среду, центры ответственности, технику контроля (вычислительная техника и технологии), процедуры контроля и систему учета сбыта. Вхо-

дом в систему является информационное обеспечение контроля, выходом - информация об объекте управления в результате контроля.

Система внутреннего контроля, или аудита, сбытовой деятельности является основой функционирования информационной системы управления. Данная система включает обработанную и интегрированную информацию, поступающую из внутренней и внешней среды предприятия и необходимая для принятия решений при управлении сбыта.

Основная цель аудита в сбытовой сфере хозяйствующего субъекта состоит в сохранении и эффективном использовании ресурсов и потенциала предприятия, своевременной адаптации к изменениям внутренней и внешней среды, а также обеспечении устойчивости функционирования и развитии в условиях конкуренции.

Благодаря системе внутреннего контроля предприятие может свести к минимуму риски в сбытовой сфере. К риску в сбытовой деятельности можно отнести возможности возникновения неблагоприятных событий, связанных с хищениями, порчей ценностей, потерей доли рынка, недополучением доходов.

Обеспечение достижения целей возможно при реализации задач, стоящих перед предприятием и выражающихся в достижении показателей эффективности управления сбытовой деятельности организации [1, с. 344]. К таким показателям относятся следующие:

1. Соответствие фактического сбыта запланированному и принятому в стратегии предприятия, соответствующему целевым установкам и ориентирам.

2. Устойчивость предприятия с точки зрения финансово-экономических, рыночных и правовых отношений.

3. Состояние и объемы внеоборотных и оборотных активов, ресурсного потенциала, сохранность систематизированных данных. Контроль ресурсов включает контроль, ориентированный на рациональность мероприятий по обеспечению безопасности ресурсов (защита от воровства, потерь при стихийных бедствиях, перебоев в энергоснабжении) и контроль обоснованности финансово-хозяйственных операций, платежеспособности, добросовестности контрагентов, качество работы менеджеров).

4. Полнота и точность первичной документации и качество первичной информации для принятия управленческих решений по вопросам сбыта.

5. Отсутствие ошибок при регистрации и обработке операций финансово-хозяйственной деятельности, т.е. арифметическая точность, наличие и полнота данных, представление, раскрытие отчетных данных.

6. Экономное, рациональное, обоснованное использование ресурсов предприятия.

7. Соблюдение персоналом требований, правил, процедур администрации - должностных инструкций, правил поведения, приказов учетной политики, планов организации труда и др. [3, с. 14].

Различают такие виды контроля, как:

- контроль по окончании планируемого периода, в ходе которого необходимо сравнить фактический и запланированный результаты. Стоит отметить, что на этом этапе возможно лишь констатировать результат, а менять что-либо уже поздно;

- периодический контроль, осуществляемый в течение планового периода, в ходе которого определяются нормы и стандарты сбыта. При их соблюдении нет необходимости предпринимать какие-то действия, а есть замечено их несоблюдение, то следует разработать план по корректировке действий [5, с. 442].

Контроль сбытовой деятельности на предприятии делится на два направления:

1. Контроль за работой менеджеров по сбыту.

2. Контроль планов производства и реализации продукции.

Контроль функционирования менеджеров в сфере сбыта осуществляется на основе анализа субъективных и объективных показателей.

Объективные показатели помогают в комплексе проанализировать продажи и затраты. Они включают показатели результатов, затрат и различного рода коэффициентов, рассчитываемых как соотношение полученных результатов и издержек производства. По объективным показателям можно

оценить работу торгового персонала с количественной точки зрения. Такой вид оценки наглядно показывает результаты каждого работника.

Показатели результаты подразделяются на две категории работа с заказами и работа с клиентами.

Объективные показатели результативности продавцов основывается не на результатах деятельности, а на расходах по выполнению определенных видов деятельности. Они являются диагностическими, поскольку показывают причины невыполнения норм сбыта или падение интенсивности труда

К основным показателям затрат относятся затраты, связанные с коммерческими визитами, использованием рабочего времени и прочими видами деятельности [2, с. 189].

Важнейшим источником поступления информации для обеспечения внутреннего контроля сбыта на предприятии является система процедур по определению, сбору, измерению, регистрации, обработке информации о результатах осуществления сбытовой политики при рассмотрении различных сегментов деятельности.

Изменения в проведении внутреннего контроля сбыта на начальном этапе включают:

- разработку стандартов сбытовой деятельности и оформление соответствующей внутренней документации на основе анализа правильности целей и задач, изменчивых внутренних и внешних условий;

- анализ организационной структуры, сопоставление имеющихся отделов (сбыта, маркетинга, коммерции) с требованиями и необходимостью в их преобразовании в условиях изменчивости условий хозяйствования. На предприятии в рамках сбытовой политики осуществляется корректировка структуры для ее соответствия принципам эффективного функционирования внутреннего контроля с целью снижения риска в принятии ошибочных решений руководителей и персонала, ответственного за сбыт (при планировании объема продаж, ассортимента), а также с целью ликвидации злоупотреблений (сговор работников отделов сбыта и заказчиков, подделка отчетов об отгрузке продукции);

- создание нормативно-правовой документации (положений, должностных инструкций), регламентирующих сбыт предприятий в условиях рынка;

- разработку процедур контроля сбыта готовой продукции для соответствия системы внутреннего контроля требованию регламентации [4, с. 142].

Таким образом, внутренний контроль сбытовой деятельности имеет большое значения для успешного функционирования на предприятии в современных условиях. Он позволяет анализировать информацию по сохранности и эффективности использования ресурсов и определять потенциал предприятия. Правила и принципы внутреннего контроля регламентируются в соответствующей документации и разрабатываются в рамках формирования сбытовой политики предприятия.

Список литературы

1. Баркан Д.И. Управление сбытом / Д.И. Баркан. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2013. - С. 344
2. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисловия Ф.А. Крутиков. - М.: Экономика, 2012. - С. 189
3. Бурцев В.В. Контроль и совершенствование управления сбытом в коммерческой организации / В.В. Бурцев // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 6. - С. 14
4. Кононов М.В. Управление сбытом в системе управления деятельностью предприятия / М.В. Кононов. - СПб.: СПбГИЭУ, 2014 - С. 142
5. Соколов Б. Н. Системы внутреннего контроля (организация, методика, практика). / Б. Н. Соколов, В. В. Рукин. — Москва: Экономика, 2007. — С. 442

© О.А. Петрова, 2019

УДК 351

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ГАВРУТЕНКО РОМАН ОЛЕГОВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

Аннотация. В данной статье обосновывается необходимость комплексного подхода к осуществлению контроля и оценки эффективности муниципального управления на основе субъективных и объективных показателей. Автором представлен алгоритм расчета уровня эффективности управления муниципальным образованием.

Ключевые слова: эффективность управления, муниципальное управление, контроль эффективности управления, муниципальное образование.

В соответствии с требованиями Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» контроль и оценка эффективности муниципального управления являются необходимыми для обеспечения экономически сбалансированного развития муниципального образования.

Вместе с тем, данная задача является проблемной, поскольку ее решение зависит от наличия управленческих механизмов, обеспечивающих принятие ответственных решений и активизации функции муниципального контроля.

Вопросы контроля эффективности местного самоуправления и развития муниципальных образований в своих исследованиях рассматривали А.Г. Воронин, В.А. Лапин, А.Н. Широков, С.А. Кирсанов, Е.А. Незнамова, В.Б. Зотов, Е.А. Балабанова. Несмотря на высокую значимость данного вопроса для современной России проблема совершенствования механизмов контроля и оценки эффективности социально-экономического развития муниципальных образований остается актуальным.

Анализ исследований ученых, практика свидетельствуют о том, что существуют два основных подхода оценки эффективности муниципального управления – целевой и функциональный.

В современных условиях целевой подход позволяет осуществить оценку эффективности муниципального управления по ряду показателей, регламентированных Указом Президента РФ от 28 апреля 2008 г. N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» [2] и на его основе обнаружить главные проблемы, где акцент ставится на достижение ключевых целей и задач, которые необходимо достигнуть. Следовательно, целевые методы позволяют не только следить за ситуацией, но и выступают инструментом для поднятия экономического роста и привлечения собственных экономических ресурсов в муниципальное образование.

Сущность реализации целевого подхода оценки эффективности муниципального управления состоит в достижении максимального результата при минимальном количестве затрат [1]. Таким образом, целевое управление предполагает наличие конкретной цели и разработку программы по достижению этой цели.

Вместе с тем из опыта использования целевого подхода на практике можно определить его недостаточную эффективность реализации, которая обеспечивает решение только локальных управленческих проблем.

Стоит отметить, что применяемая в настоящее время методика оценки эффективности органов местного самоуправления, включающая 40 показателей, перечень которых представлен в Указе Президента РФ от 28 апреля 2008 г. N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», позволяет оценивать деятельность органов управлений муниципальных образований только по обобщенным показателям, не отражающим специфические особенности различных муниципалитетов, несмотря на то что такой подход обеспечивает универсальность системы оценки эффективности (качества) деятельности органов местного самоуправления.

Для достижения эффективной работы муниципального образования возникает необходимость соблюдать последовательность выполнения функций и полномочий. В данном случае речь идет о функциональном подходе в оценке эффективности муниципального управления. При данном подходе можно оценить эффективность только часть работы, увидеть общий и конечный результат не представляется возможным. Необходимость применения этих двух подходов не вызывает сомнений.

Исследования системы оценивания эффективности муниципального управления Российской Федерации позволили выделить ряд недостатков:

- усредненность и унифицированность показателей социально-экономического развития для всех муниципальных образований, что не позволяет учитывать ресурсные и индивидуальные возможности и потенциал муниципалитетов;
- направленность на сбор и оценку выполнения показателей, а не на повышение эффективности работы в целом;
- недостаточная активность общественности в оценке эффективности муниципального управления.

В ходе исследования нами была разработана система оценки объективных и субъективных показателей, где контроль и оценка будут осуществляться на основе следующих механизмов:

- перехода «от управления мероприятиями к управлению по результатам»;
- организации общественного контроля и оценки деятельности местного самоуправления.

В процессе исследования нами была разработана комплексная методика оценки эффективного муниципального управления и апробирована в Бийском районе Алтайского края, которая показала свою эффективность. Оценка объективных показателей включает показатели финансовой отчетности, а также статистические данные развития муниципального образования.

Алгоритм оценки объективных параметров эффективности управления муниципальным образованием предполагает последовательное выполнение следующих этапов:

- 1) обоснование перечня параметров;
- 2) оценка их относительной значимости;
- 3) экспертная оценка градаций эффективности управления муниципальным образованием;
- 4) обоснование эталонных описательных характеристик параметров эффективности управления муниципальным образованием;
- 5) обоснование описательных характеристик параметров для прочих уровней;
- 6) формирование Карты экспертных оценок по типовому формату;
- 7) разработка анкеты респондента, сопряженной с Картой экспертных оценок;
- 8) обработка материалов анкетирования респондентов (расчет частных уровней, ранжирование параметров по уровню благополучности);
- 9) расчет интегрального уровня;
- 10) трансформационный анализ, базирующийся на материалах опросной статистики профильных респондентов;
- 11) обоснование управленческих решений, направленных на нормализацию проблемных параметров.

При оценке субъективных показателей учитывается экспертная оценка и оценка местного населения удовлетворенности системой муниципального управления.

Среди параметров, основываясь на экспертной оценке, были выбраны следующие:

- качество жизни населения муниципального образования;
- устойчивое экономическое развитие муниципального образования;
- эффективность управления муниципальным образованием.

Была сформирована Карта экспертных оценок, пять уровней, включающие описательные характеристики параметров:

А=1,00 – эталонный уровень;

Б=0,80 – высокий уровень;

В=0,63 – средний уровень;

Г=0,37 – низкий уровень;

Д=0,20 – проблемный уровень.

Алгоритм расчета уровня эффективности управления муниципальным образованием (уровень удовлетворенности населения) предполагает последовательное выполнение 6 этапов:

- 1) Уточнение перечня анализируемых параметров.
- 2) Разработка и утверждение опросной анкеты.
- 3) Согласование объема выборки, состава и структуры респондентов.
- 4) Проведение опроса респондентов – заполнение анкеты в соответствии с предлагаемой инструкцией.
- 5) Обработка данных анкетного опроса – исчисление по каждому анализируемому параметру рейтинга (среднего балла) ожидания, восприятия и важности.
- 6) Исчисление по каждому параметру коэффициента эффективности как разницы между рейтингом восприятия и рейтингом ожидания.

Таким образом, в качестве ключевого механизма, повышающего эффективность муниципального управления, выступает независимая общественная экспертиза. Важным преимуществом заявленного методического инструментария является такое свойство, как универсальность.

Список литературы

1. Василевич, С.Г. Государственное управление. Проблемы и пути повышения эффективности [Текст]: монография / С.Г. Василевич. – М.: Юнити, 2019. – 544 с.
2. Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» – [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://base.garant.ru/193208/>

УДК: 332.339.13

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И РИСКИ ТУРИЗМА КАК КАТАЛИЗАТОР ПОВЫШЕНИЯ КЛИЕНТО- ОРИЕНТИРОВАННОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

ЛЫСАК ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО Сочинский государственный университет

Аннотация: в работе представлен анализ факторов, обусловивших уход с рынка крупнейшего оператора в истории туристической индустрии – компании «Thomas Cook»; отражены современные тренды развития международного туристического рынка, включая цифровизацию и рост запроса на персонализацию предложений. Обосновано предложение туроператора по профессиональному фотосопровождению туриста при организации путешествий.

Ключевые слова: туристский рынок, тренды развития, клиенто-ориентированность туристического продукта.

GLOBAL TRENDS AND RISKS OF TOURISM AS A CATALYST FOR INCREASING CUSTOMER-ORIENTED TOURISM PRODUCT

Lysak Elena Aleksandrovna

Abstract: the paper presents an analysis of the factors that led to the departure from the market of the largest operator in the history of the tourism industry – the company "Thomas Cook"; reflects the current trends in the development of the international tourism market, including digitalization and growth of the request for personalization of offers. The offer of the tour operator on professional photo support of the tourist at the travel organization is proved.

Key words: tourist market, development trends, customer-oriented tourist product.

В 2018 г. Российский рынок индустрии туризма характеризовался дальнейшим сокращением количества туристических фирм. При этом прогноз специалистов на то, что с рынка будут уходить мелкие и средние предприятия, не вполне оправдался: объявлен банкротом крупный туроператор «Натали-Турс». В 2019 г. ознаменовался несостоятельностью международного системообразующего и самого мощного участника мирового рынка – британской компании «Thomas Cook» (обслуживающей более 22 млн туристов ежегодно), с деятельности которой в сущности и началась эпоха организованного массового туризма продолжительностью почти двести лет. Эту ситуацию уже назвали в Великобритании «Туристическим Брекзитом», поскольку впервые в истории королевству пришлось экстренно возвращать из путешествий 140 тыс. британцев, под угрозой увольнения оказались только в этой стране 9 тыс. человек. На российском рынке, согласно прогнозам на 2019-2021 г.г., ситуация с «Thomas Cook» приведёт к некоторому кризису доверия со стороны клиентов к пакетным предложениям и брендам, однако, судя по опыту 2014 г., этот период будет кратковременным, после чего туристский интерес вернётся к туроператорам [2; 6]. В определённой степени устойчивость российских компаний на турист-

ском рынке обусловлена сохранением их операционной и юридической самостоятельности и потому крайне слабой зависимостью от транснационального туроператора «Thomas Cook» (так, «Интурист» и «Библио-Глобус» сумели сохранить автономность, несмотря на то, что активы первой компании британская группа приобрела в 2011 г., а второй – весной текущего года).

Согласно мнениям экспертов, причиной несостоятельности «Thomas Cook» стал целый комплекс факторов, в числе которых внутренние организационно-управленческие: традиционный британский консерватизм (следствием чего стала утрата способности трансформироваться под новые условия рынка и проигрыш конкурентам, осуществляющим деятельность в цифровом формате - он-лайн бронировании отелей, турпакетов и т.д.); внешние политико-экономические: неблагоприятные внутриконтинентальные условия (сложная обстановка в стране и за её пределами в связи с выходом Британии из Евросоюза), экономические (сокращение авиаперевозок в регионе и рост популярности лоукостеров); а также природные: климатические проблемы (рост температуры воздуха в летний период в странах Европы, склонивший туристов к решению по самостоятельному или беспрецедентно позднему бронированию туров из-за жары); и, наконец, внутренние политические риски: отказ британского правительства от зарубежной программы спасения «исторического символа страны».

В итоге мега-туроператор уступил конкурентам молодёжный сегмент туризма, который формирует современные тренды развития этой сферы и форматы рынка, а именно: активные путешествия с максимально удобными технологиями (он-лайн тревел-супермаркетами); преобладание эмоциональной составляющей путешествия над «всё включено»; самостоятельность путешествий с изучением жизни местных сообществ (или с гидом - местным жителем, но не по традиционному маршруту); выбор необычных поездок (в т.ч. имерсивных – с путешествием – квестом с неизвестным заранее содержанием и окончанием); экологичность передвижения (велосипедом, железнодорожным транспортом), размещения (дружественность по отношению к природе) и т.д. [1; 4; 5; 6]

Вместе с тем, существенная доля туристов в возрасте старше 60 лет не смогли реализовать свои потребности в путешествии вследствие приверженности к организации отдыха по консервативной (традиционной) модели – через посещение оф-лайн туроператора и получение консультаций при непосредственном общении с его сотрудниками. В частности, Греция лишилась в 2019 г., в связи с банкротством «Thomas Cook» Испания объявила о принятии чрезвычайных мер по предотвращению кризиса в собственной туристической индустрии (не подтверждены 0,5 млн туров, забронированных на вторую половину года, что может привести к закрытию более 200 отелей), во-первых, в объеме финансирования этой сферы на сумму более 200 млн. долларов США только на первом этапе и, во-вторых, о планах вложения 650 млн. долларов США в инфраструктуру туризма на своей территории. Экстренные меры по спасению туристической индустрии были вынуждены принять также Греция, Тунис, Египет [2; 3; 7].

При изучении материалов Всемирной туристской организации ООН (UNWTO), Европейской туристской комиссии (ETC), Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), Ростуризма, Российского союза туристической индустрии, Ассоциации туроператоров России, а также анализе контента интернет-ресурсов организаторов российского туристского рынка и оценки результатов анкетирования потребителей турпродуктов разного возраста (г. Сочи), нами был сделан вывод о том, что и молодёжный, и возрастные сегменты потребителей турпродуктов хотели бы привезти из своего путешествия документально подтвержденные яркие впечатления – своего рода фотоотчёты (не пользовательский фоторяд в личном телефоне, который редко переводят в печать после возвращения из тура, чаще размещая наиболее удачные кадры в социальных сетях), при этом, если ещё в начале текущего десятилетия техническая сторона вопроса не интересовала туриста (этап бурного развития «айфонофотографии»), то в современный период времени всё более востребованным становится возможность конструирования собственного концепта путешествия средствами профессиональных фототехнологий. И если за рубежом услуга фотосопровождения туристов профессиональным фотографом становится всё более востребованной (по причине своего рода «усталости» от самостоятельной и однообразной «мобильнографии»), то в отечественной индустрии туризма этот спектр услуг остаётся за рамками деятельности туроператоров. Так, на рынке г. Сочи из всех опрошенных (в качестве тайного клиента) турфирм лишь в одной согласились организовать фотосопровождение (либо фототур для непрофессионалов фото-

съёмки).

На основании проведённых исследований в целях повышения клиенто-ориентированности и конкурентоспособности одного из туроператоров г. Сочи нами был реализован проект по обеспечению качественными фотоуслугами клиентов внутреннего и международного въездного туризма (в том числе делового) – фотосопровождение тура и конкретного события профессиональным фотографом с оформлением фотокниги соответствующего запросам клиента дизайна.

Список литературы

1. Кошурникова Ю.Е. Разработка портрета современного туриста как основа клиентоориентированности туристского продукта // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2-2. <http://science-education.ru/ru/article/view?id=22851> (дата обращения: 03.11.2019).
2. <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles> (дата обращения: 03.12.2019).
3. <http://russiatourism.ru> (дата обращения: 03.11.2019).
4. <http://rouroprom.ru> (дата обращения: 5.11.2019).
5. <http://news.turizm.ru> (дата обращения: 5.11.2019).
6. <http://www.info.utravel.ru/turprofi> (дата обращения: 21.11.2019).
7. <http://www.unwto.org> (дата обращения: 03.12.2019).

УДК 35.08

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

БУХАРАЕВА РЕЗЕДА ИЛСУРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Казанский государственный аграрный университет»

*Научный руководитель: Куракова Чулпан Маликовна**к.ф.н., доцент**ФГБОУ ВО «Казанский государственный аграрный университет»*

Аннотация: в данной обзорной статье речь идет о профессиональном развитии гражданских служащих. Автором рассматриваются вопросы подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих, основные проблемы системы профессионального обучения государственных служащих, комплекс мер, направленных на решение этих проблем.

Ключевые слова: государственная гражданская служба, профессиональное развитие, дополнительное профессиональное образование.

PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS

Buharaeva Rezeda Ilisurovna*Scientific adviser: Kurakova Chulpan Malikovna*

Annotation: this review article deals with the professional development of civil servants. The author considers the issues of training, retraining and advanced training of civil servants, the main problems of the system of professional training of civil servants, a set of measures aimed at solving these problems.

Key words: state civil service, professional development, additional professional education.

Профессиональное развитие государственных служащих является одной из актуальных проблем системы государственной гражданской службы. При решении данного вопроса особенно важную роль играет повышение квалификации, также дополнительное профессиональное образование. Только непрерывное, постоянное профессиональное развитие государственных служащих приводит к эффективным результатам в системе государственного управления. В определенный период служащие должны обновлять теоретические и практические знания, для хорошего исполнения должностных полномочий.

К государственным служащим предъявляются особые требования, такие как уровень профессионального образования, знания и навыки, необходимые для исполнения должностных обязанностей. Потому что государственные служащие – это лицо государства. Все эти качества государственного служащего должны выявляться во время проведения обучения.

Федеральный закон № 79-ФЗ обязывает государственных служащих поддерживать уровень знаний, достаточный для исполнения своих обязанностей. Во время обучения их денежное содержание не меняются. В каждом государственном органе систематическая подготовка и переподготовка является обязательной частью.[1]

Рассмотрим этапы профессионального развития (Рис.1):



Рис.1. Этапы профессионального развития государственного гражданского служащего

Под профессиональной подготовкой понимается процесс обучения гражданина профессиональным знаниям, умениям и навыкам.

Профессиональная переподготовка и повышение квалификации государственных служащих осуществляется в аккредитованных государством образовательных учреждениях высшего профессионального и среднего профессионального образования.

Стажировка – практическое занятие по приобретению опыта работы, которая проходит в течение определенного срока.

Эти виды обучения гражданский служащий проходит не реже одного раза в три года. Все эти этапы включают в себя систему подготовки служащих, и где получают специальность по профилю профессиональной деятельности.

Если государственный служащий, хорошо владеет навыками, всегда может решить вопросы, которые включают:

- анализ ситуаций и искать пути решения;
- реализацию основных направлений государственной административной политики и решение задач социальной политики;
- организацию решений проблем федеральных государственных органов.

Недостатками профессионального развития и образования работников являются:

- 1) отсутствие конкуренции государственных и негосударственных образовательных учреждений;
- 2) полная зависимость образовательных учреждений от своих заказчиков;

Для решения выше перечисленных проблем следует осуществить: правовой, организационный, финансовый, методический характер.[4]

При разработке методов совершенствования системы обучения государственных служащих можно ознакомиться с опытом работы зарубежных стран. Опыт зарубежных стран показывает, что эффективность подготовки государственных служащих зависит от приверженности и непрерывности учебного процесса и его непосредственной связи с продвижением по карьерной лестнице.

Следует отметить, что западноевропейские традиции образования имеют свои особенности, привнесенные адаптацией образовательных программ под местные политические и социально-экономические, а также культурные условия.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что без усилия и без научно-методического обеспечения профессиональная подготовка служащих в настоящее время, не может быть результативной.

В свою очередь это приведет к повышению уровня развития государственных органов, создаст благоприятные условия для демократизации и профессионализации и в целом процветанию самого государства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изменениями на 25.12.2008), (ст. 61-63).
2. Аверин А.Н. Социальная политика и подготовка управленческих кадров: Учебное пособие – М.: Дашко и К, 2018. –280 с.
3. Барциц И.Н. Правовое обеспечение государственной службы РФ: Учебник. – М.: Изд-во РАГС, 2017. – 560 с.
4. Демин А.А. Государственная служба в Российской Федерации : учебник для академического бакалавриата / А.А. Демин. –9-е изд., перераб. и доп. –М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2015. –436 с.
5. Наумов С.Ю. Государственное и муниципальное управление: Учебное пособие / С.Ю. Наумов, Н.С. Гегедюш и др. - М.: Дашков и К, 2016. - 556 с.
6. Охотский, Е.В. Государственная и муниципальная служба: учебник для бакалавров / Е. В. Охотский [и др.] ; отв. ред. Е. В. Охотский. –М.: Издательство Юрайт, 2015. –556 с.
7. Нечипоренко В.С. Теория и организация государственной службы. – М.: Изд-во РАГС, 2018. – 160 с.

УДК 33

НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЕАЭС: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ

КОРОЛЁВА АЛИНА ВИТАЛЬЕВНА,
САФРОНОВА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА

Студентки

Смоленский филиал Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель: Кирпичев Виктор Васильевич

Смоленский филиал Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова

Аннотация: данная статья затрагивает тему нетарифного регулирования в странах Евразийского Экономического Союза, в частности, его основные меры, особенности и нововведения. Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что присоединение к ВТО обязывает реализовывать политику снижения барьеров тарифной защиты, а это в свою очередь обуславливает необходимость альтернативных мер безопасности, на роль которых подходят нетарифные меры.

Ключевые слова: нетарифное регулирование, товар, единая система нетарифного регулирования, система, лицензирование, налог.

NON-TARIFF REGULATION IN THE EAEU: CONCEPT AND FEATURES

Safronova Ekaterina Viktorovna,
Korolyova Alina Vitalevna

Scientific adviser: Kirpichyov Viktor Vasilevich

Abstract: This article touches upon the topic of non-tariff regulation in the countries of the Eurasian Economic Union, in particular, its main measures, features and innovations. The relevance of the topic is that accession to the WTO obliges to implement a policy of reducing barriers to tariff protection, and this in turn causes the need for alternative security measures, the role of which is suitable for non-tariff measures.

Key words: non-tariff regulation, goods, unified system of non-tariff regulation, system, licensing, tax.

К нетарифным мерам относятся все способы по контролю за торговлей, исключая инструменты, связанные непосредственно с тарифом. Нетарифное регулирование основывается на таких законодательных актах как статья 46 Договора о Евразийском Экономическом Союзе, Протоколе о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (Приложение №7 к Договору), а также Решении Коллегии ЕЭК от 21.04.2015 года №30 «О мерах нетарифного регулирования». Существует две категории нетарифных мер: административные и частично экономические. К первой группе относятся Административные меры регулирования, которые реализуются путём количественных ограничений. Их можно рассмотреть на следующих примерах: открытые и закрытые запреты (эмбарго), автоматическое и неавтоматическое лицензирование, а также квотирование. Относительно экономических мер можно сказать о том, что тут основным инструментом является воздействие на внешнеторговый оборот через ценообразование и стоимостное воздействие, а уже из этого следуют ограничения торговли товарами и услугами.

Главной особенностью нетарифного регулирования является его гибкость и избирательность в отношении товаров к которым они применяются. Также в особенностях можно отметить множество возможных классификаций нетарифных мер, но самой распространённой на данный момент является классификация ЮНКДАТ (*United Nations Conference on Trade and Development/ Конференция ООН по торговле и развитию*) и ВТО (*Всемирная торговая организация*). В соответствии с классификацией ВТО нетарифные меры подразделяются на 5 групп, а именно: участие государства во внешнеторговых операциях (договоры, соглашения и другие нормативно правовые акты); таможенные и административные импортные формальности (например, методы оценки таможенной стоимости, страны происхождения и так далее); стандарты и требования (начиная с фитосанитарных мер и заканчивая маркировкой товара); количественные и валютные ограничения импорта и экспорта; ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей (например, пограничный налоговый режим или изменение учетной ставки).

На сайте Евразийской экономической комиссии представлен единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами и Положения о порядке ввоза и (или) вывоза этих товаров. Данный перечень содержит три группы на которые подразделяются товары, а именно:

1) товары, в отношении которых установлен запрет ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза и (или) вывоза с таможенной территории Евразийского экономического союза. Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16.01.2017 №2 к вывозу были запрещены: соболи живые (код ТН ВЭД: 0106 19 009 3);

2) товары, в отношении которых установлен разрешительный порядок ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза и (или) вывоза с таможенной территории ЕАЭС. Данный пункт можно рассмотреть на примере разрешительно порядка ввоза на драгоценные камни. Данный порядок используется для: природного жемчуга (код ТН ВЭД: 7101 10 000 0), уникальных янтарных образований (код ТН ВЭД: 2530 90 000 1) и так далее;

3) товары, в отношении которых принято решение об установлении тарифной квоты, либо импортной квоты в качестве специальной защитной меры и о выдаче лицензии. К данному пункту относится одна категория товаров, а именно – это отдельные виды сельскохозяйственных товаров, в отношении которых принято решение об установлении тарифной квоты и о выдаче лицензии.

Далее рассмотрим одну из самых распространённых мер - лицензирование. Соглашение ВТО о процедурах импортного лицензирования устанавливает, что лицензии должны выдаваться без применения дискриминации в отношении любых субъектов, а вся информация относительно лицензирования должна носить открытый характер. Лицензирование используется в таких случаях как:

1) введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;

2) реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;

3) предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;

4) выполнение Российской Федерацией международных обязательств.

Анализ статистики выдачи лицензий в сфере внешней торговли по данным Минпромторга РФ, показывает, что в 2018 году количество зарегистрированных заявлений на получение соответствующего разрешения составило 11651, в том числе количество зарегистрированных заявлений, поданных в форме электронного документа – 4501. Количество оформленных лицензий за 2018 год составило 10795.

Динамика выдачи лицензий в 2018 году, по сравнению с 2017 годом, изменилась – рис.1

Так в 2017 году количество зарегистрированных заявлений составило 11337, что на 314 заявлений меньше чем в 2018 году. Количество зарегистрированных заявлений, поданных в форме электронного документа также уменьшилось на 354. Но несмотря на это, количество оформленных лицензий за

2017 год были выше на 20 лицензий. Кроме этого статистика выдачи лицензий меняется и в разных секторах деятельности – рис.2.

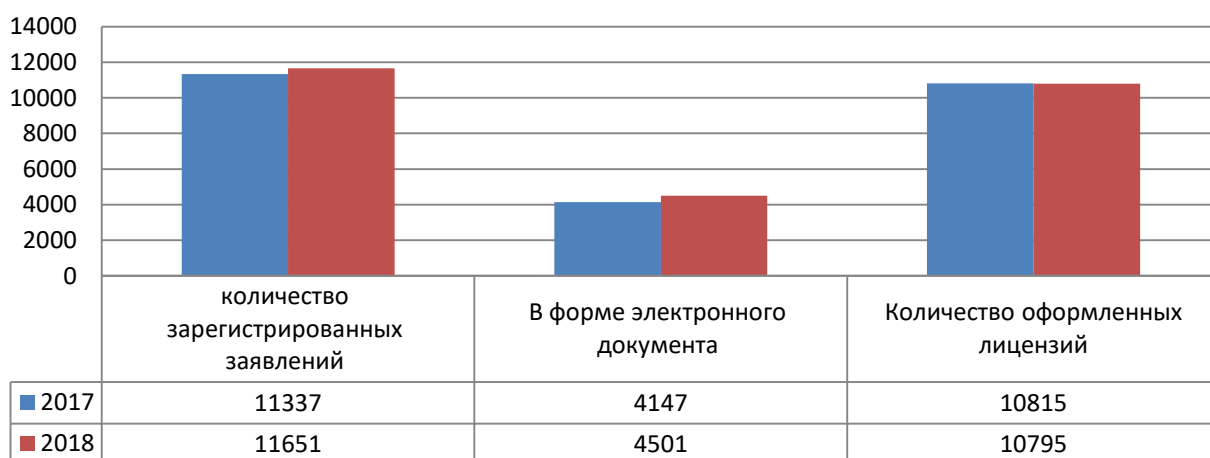


Рис. 1. Статистика выдачи лицензий в сфере внешней торговли по данным Минпромторга РФ

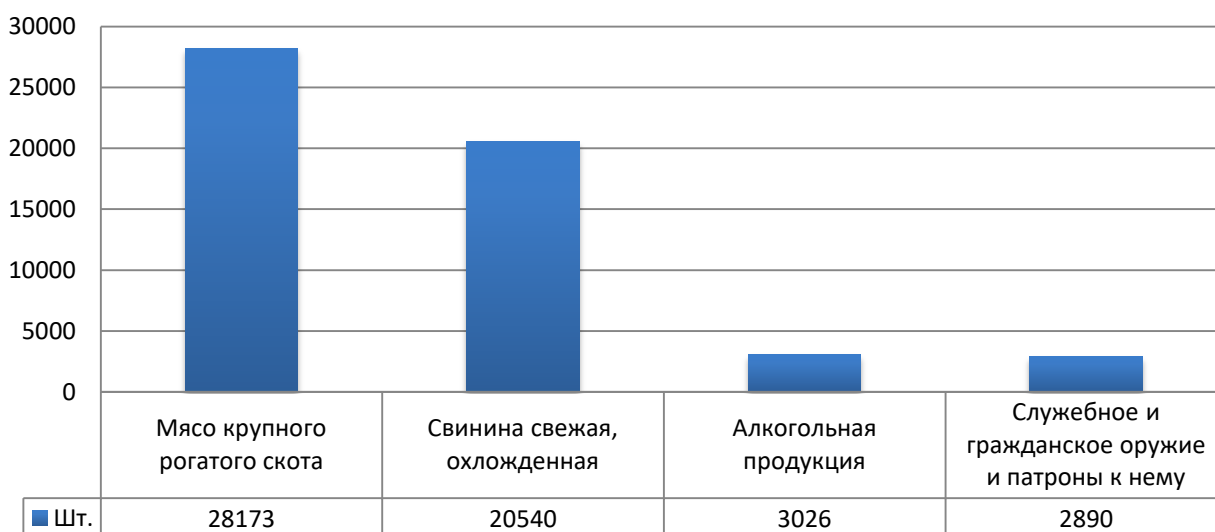


Рис. 2. Статистика выдачи лицензий в разных секторах деятельности

Наиболее востребованным, по данным диаграммы, оказался сектор, включающий в себя мясо крупного рогатого скота, следующим сектором выступает – свинина свежая, охлажденная, а далее алкогольная продукция и оружие.

Важным моментом во внешней торговле также является налоговая политика. В качестве примера можно привести политику высоких налогов, такие условия провоцируют упадок внутреннего спроса, а это в свою очередь приостанавливает развитие импорта. Таким образом, применение подобного рода инструментов также затрагивает контроль ВЭД и относится к категории паратарифного регулирования или же к квазитарифному контролю. То есть, если товары пересекают границу возможно взимание не только внутренние налоги и сборы, а также специальные экспортные и импортные налоги.

Следует отметить, что на современном этапе развития внешнеэкономических отношений и на фоне мировой интеграции нетарифные меры регулирования становятся всё более и более актуальными, а их эффективность не уступает тарифным методам воздействия на внешнюю торговлю. Именно поэтому стоит уделять им внимание на уровне государства, так как они могут сыграть важную роль в регулировании внешнеэкономических отношений.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения 05.11.2019).
2. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/ (дата обращения 05.11.2019).
3. Минпромторг [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1999-2018. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения 05.11.2019)

© Е.В. Сафронова, А.В. Королёва, 2019

УДК 33

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ЕЗЕЕВ ТАЙМУРАЗ АЛИБЕКОВИЧ,
МЫШАКИН ВИТАЛИЙ ЭДУАРДОВИЧ

Студенты

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова

Научный руководитель - Балаева Диана Алексеевна

к. э. н., доцент

Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л. Хетагурова

Аннотация. В данной статье была рассмотрена такая категория как «цифровая экономика». Были изучены ее понятие, принципы, элементы, история. Также автором были отмечены перспективы ее развития.

Ключевые слова: экономика, цифровизация, цифровая экономика, принципы цифровой экономики, элементы цифровой экономики.

**Ezeev Taimuraz Alibekovich,
Myshakin Vitaly Eduardovich**

Scientific adviser: Balaeva D. A.

Abstract. In this article such category as «digital economy» was considered. Its concept, principles, elements, history were studied. The author also noted the prospects of its development.

Key words: economy, digitalization, digital economy, principles of digital economy, elements of digital economy.

Цифровая экономика — это глобальная сеть экономической деятельности, коммерческих операций и профессиональных взаимодействий, которые поддерживаются информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ).

Охарактеризовать цифровизацию экономики можно, как экономику, основанную на цифровых разработках.

В 1995 году с активным развитием ИКТ появился термин «цифровая экономика». На начальном этапе своего существования из-за зависимости от подключения к интернету цифровая экономика трактовалась, как интернет-экономика, веб-экономика или новая экономика.

Исследуя историю появления цифровой экономики, необходимо отметить, что первые шаги в ее развитии были предприняты в конце 50-х гг. XX в., в период перехода к цифровым технологиям в вычислительных системах. В 1960 г. компании American Airlines и IBM автоматизировали процесс резервирования авиабилетов, отелей, круизных лайнеров, прокатных сервисов и т.д. Система получила название SABRE (англ. Semi-Automatic Business Research Environment) и успешно работала до начала 2000-х гг. В конце 1970-х гг. в Великобритании развитие получил электронный трейдинг в виде системы Videotex [4], который в короткий срок получил широкое распространение во всем мире.

Однако ключевым этапом развития цифровой экономики — стало появление сети Интернет 1 ян-

варя 1983 г., когда сеть ARPANET перешла с протокола NCP на TCP/ IP. С этого момента за 35 лет своего развития количество пользователей сети, по данным отчета «Global Digital 2018», увеличилось от нескольких единичных пользователей до 4 млрд человек. [3].

Интернет начал стремительно развиваться и становиться все более доступным. В 1994 г. в США был открыт первый в мире интернет-магазин, ставший пионером в области электронной коммерции.

По мнению многих экономистов, цифровая экономика во многом отличается от просто интернет-экономики, так как является более развитой и сложной. Интернет-экономика означает экономическую ценность, полученную из интернета.

Цифровая экономика охватывает более масштабные процессы, которые стремительно развиваются и тем самым изменяют нашу жизнь. В международном смысле цифровая экономика — это сетевая, системно-организованная пространственная структура взаимоотношений между хозяйствующими субъектами. Она включает в себя сектор создания и использования новой информации, технологии и продукты, телекоммуникационные услуги, электронный бизнес, электронную торговлю, электронные рынки, дистанционное обслуживание и другие компоненты.

Выходя за рамки оцифровки и автоматизации цифровизация экономики обуздывает многочисленные передовые технологии и платформы новых технологий. Однако, данные технологии и платформы включают, но не ограничиваются расширенной аналитикой, мобильными устройствами, гиперкоммуникабельностью, беспроводными сетями и социальными медиа, а применяя эти технологические процессы в цифровой экономике, как индивидуально, так и согласованно, с целью обработки традиционных обменов и формирования новых.

Часть учёных выделяет три базовых элемента цифровизации экономики: инфраструктура, поддерживающая аппаратные средства, программное обеспечение, телекоммуникацию и т.д.; электронные деловые операции, охватывающие бизнес-процесс, реализуемые посредством компьютерных сетей в рамках виртуального взаимодействия между субъектами виртуального рынка; электронная торговля, поставка товаров с помощью интернета.

Главными особенностями цифровой экономики определяют следующие:

1. персонифицированные сервисные модели;
2. экономическая деятельность сконцентрирована на платформах «цифровой» экономики;
3. прямое взаимодействие производителей и покупателей;
4. распространение экономики совместного пользования;
5. значительная роль вклада индивидуальных участников

Практика иностранных государств свидетельствует о том, что для развития цифровизации экономики государству необходимо обладать конкретной базой и алгоритмом развития, который подразумевает уровень становления цифровых технологий и стандартов. Следует также учитывать, что цифровая экономика обладает сложной структурой, включающей в себя трейдинг, маркетинг, банкинг, электронные деньги и криптовалюты, и т.д.

Таким образом, данные отрасли определяют необходимость предоставления государством высокого уровня защищенности и безопасности для пользователей.

В условиях формирования цифровой экономики государству необходимо выступать крупным заказчиком и представителем госуслуг, тем самым стимулируя заказ на собственную деятельность цифровизации.

Стратегическое значение в сформировавшихся условиях обретает государственное прогнозирование структуры рынка труда на предмет возможного дефицита/профицита специалистов в области цифровой экономики, а, следовательно, и сферы образования в процессе подготовки соответствующих кадров.

Представляется, что соблюдение государством описанных выше рекомендаций обеспечит повышение эффективности всех экономических процессов и, несомненно, снизит издержки на торговые операции и инфраструктуру, позволит менее болезненно подготовиться к неизбежным изменениям в структуре занятости населения

Так, в соответствии с указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития ин-

формационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы» цифровая экономика - это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Перспективу цифровой экономики в настоящее время доказывает слияние онлайн и офлайн сфер. Это стало возможным благодаря некоторым фундаментальным факторам – всеобщей подключённости, стремительному распространению сенсорных устройств и большим базам данных.

Таким образом, влияние требований цифровой экономики обуславливает выбор новых направлений развития экономик не только отдельных государств, но и целых регионов, т.е. цифровую экономику уже можно считать частью глобальной экономики [1]. На сегодняшний день перед нами стоит непростая задача выработки оптимального и максимально эффективного алгоритма взаимодействия цифровых технологий и экономики.

Список литературы

1. Бойченко О.В., Борщ Л.М., Мандрица И.В., и др. Информационная безопасность социально-экономических систем: [кол. моногр.] / под ред. О.В. Бойченко. Симферополь, 2017. С. 302 с.
2. Епифанова О.Н., Буркальцева Д.Д., Тюлин А.С. Использование технологии блокчейн в государственном секторе // Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов: сб. матер. Междунар. научно-практ. конф. г. Москва, 2016 г. С. 88—97.
3. Пользователи интернета в мире // Интернет в России и мире. URL: <http://www.bizhit.ru/>
4. Videotex // Encyclopedia Britannica. URL: <https://www.britannica.com/technology/videotex>.

УДК 338

РОЛЬ СРО В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

БЕККАЛИЕВА НАТАЛЬЯ КЛИМЕНТЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры Корпоративной экономики

ГУЛЕЕВА ДАРИНА ИГОРЕВНА

студент

ФГБОУ ВО Поволжский институт управления

«Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

г. Саратов, РФ

Аннотация: Одним из ключевых вопросов согласно обеспечению экономической безопасности считается исключение

ситуации несоблюдения контрагентами собственных обязательств и невозможности возмещения причиненно-

го ущерба. Нередко организация, выигравшая арбитражный процесс, приобретает исполнительный лист и оказывается в ситуации, когда взыскание невозможно в связи с отсутствием денег у должника. Одним из альтернатив решения указанной задачи является развитие саморегулирования.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, саморегулирование, саморегулируемая организация, члены СРО, Компенсационный Фонд.

THE ROLE OF SRO IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY

Bekkalieva Natalya Klimentyevna,**Guleeva Darina Igorevna**

Abstract: one of the key issues in terms of ensuring economic security is the exclusion of the situation of non-compliance by counterparties with their own obligations and the inability to compensate for the damage caused. Often, the organization that won the arbitration process acquires a writ of execution and finds itself in a situation where recovery is impossible due to the lack of money from the debtor. One of the alternatives to solving this problem is the development of self-regulation.

Key words: Economic security, self-regulation, self-regulating organization, SRO members, Compensation Fund.

Экономическая безопасность - это состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

Саморегулированием является самостоятельная и инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований стандартов и правил.

Саморегулирование - это институт, который повышает качество предоставления услуг, испол-

нения работ членами саморегулируемых организаций, также в данном случае саморегулирование должно создавать не только лишь условия допуска на рынок, но также формировать высокие стандарты качества в секторах экономики. Саморегулирование бизнеса в ряде ситуаций способно быть эффективной альтернативой государственному вмешательству в экономику, обеспечивая снижение государственных расходов на регулирование, значительную гибкость и больший учет интересов участников рынка.

В современной экономике саморегулирование осуществляет функции, связанные с допуском на рынок только лишь тех субъектов, которые владеют достаточными профессиональными качествами, следят за обеспечением высокого качества отпускаемой продукции (работ, услуг), повышением ответственности субъектов рыночной экономики за итоги собственной работы.

Саморегулируемая организация реализовывает следующие ключевые функции:

- 1) разрабатывает и определяет условия членства в саморегулируемой организации;
- 2) применяет меры дисциплинарного воздействия, в отношении собственных членов;
- 3) осуществляет анализ работы собственных членов;
- 4) гарантирует информационную доступность деятельности собственных членов;
- 5) осуществляет надзор за работой собственных членов в части соблюдения ими требований стандартов и правил саморегулируемой организации;
- 6) рассматривает жалобы на действия членов саморегулируемой организации и дела о нарушении ее членами требований стандартов и правил саморегулируемой организации.

Саморегулирование должно решать следующие ключевые задачи:

- обеспечивать надзор из-за работой экономических субъектов при их функционировании на рынке;
- снижать коррупционное давление власти на бизнес;
- удалять с рынка недобросовестных и неквалифицированных участников;
- поддерживать собственных членов в профессиональной деятельности, содействовать их развитию.

В Российской Федерации главными видами саморегулирования считаются:

- саморегулирование с обязательным членством;
- саморегулирование с добровольным членством.

Обязательное саморегулирование считается принудительным. Если субъекты рыночной экономики не являются членами СРО, в таком случае они сталкиваются с запретом на выполнение конкретного вида деятельности (например, арбитражные управляющие, строители и другие). Основным стимулом объединения считается приобретение способности заниматься профессиональной деятельностью. Для субъектов профессиональной деятельности выгоды никак не очевидны, их расходы возрастают: необходимо оплачивать регулярные и единовременные взносы в СРО на содержание аппарата. Обязательное саморегулирование применяется в качестве замены государственного лицензирования.

Добровольное саморегулирование базируется на волеизъявлении отдельных участников рынка, которые принимают на себя завышенные обязательства на добровольной основе.

Добровольное саморегулирование представляет интерес для отдельных членов СРО в плане конкурентноспособного превосходства за счет соответствия более высоким стандартам: участие в СРО положительно влияет на собственную деловую репутацию. Пребывать в объединении выгодно с профессиональной точки зрения. При этом возможность реализовывать определенный вид деятельности индивидуально, без участия в СРО, остается, однако реализовывать ее делается все труднее.

Для экономической безопасности страны обязательное и добровольное саморегулирование имеет большое значение, так как оно предъявляет более высокие требования к членам СРО, повышает уровень ответственности перед потребителями услуг и работ, оказываемых членами СРО. Обязательное членство в СРО позволяет осуществлять профессиональную деятельность в целом для определенных видов деятельности (например, строителей) и оставлять "за бортом" недобросовестных предпринимателей.

Рассмотрим на примере НОСТРОЙ (Национальное объединение строителей) сколько организа-

ций было исключено и причины исключения.

По состоянию на 30 сентября 2019 года из государственного реестра саморегулируемых организаций с 2015 года исключены сведения о 71 СРО, имевших/имеющих обязательства по перечислению в Компенсационный фонд НОСТРОЙ 49,5 миллиарда рублей.

Из 71 СРО²:

- 17 СРО совсем не перечислили
- 28 СРО перечислили менее 10 %
- 14 СРО перечислили 10–30 %
- 6 СРО перечислили 30–60 %
- 4 СРО перечислили более 60 %
- 2 СРО перечислили 100% и более.

С целью устранения с рынка недобросовестных и неквалифицированных участников саморегулируемая организация:

- разрабатывает и утверждает стандарты и правила предпринимательской или профессиональной деятельности.

- создает специальные органы, осуществляющие надзор за соблюдением членами саморегулируемой организации требований стандартов и правил. Надзор ведется путем выполнения плановых и неплановых проверок. В случае выявления нарушения материалы проверки переходят в отдел по рассмотрению дел об применении в отношении членов саморегулируемой организации следующих мер дисциплинарного воздействия(таблица 1):

Таблица 1

Статистика мер дисциплинарного воздействия за 2016-2018 годы

Мера дисциплинарного воздействия	2016 год	2017 год	2018 год
Предупреждение	987	998	1219
Штраф	293	286	342
Приостановление деятельности	44	37	36
Предписание, замечание	556	602	473
Рекомендация об исключении из членов	51	60	151
Иные	167	135	366
Всего	2098	2118	2587

С помощью вышеперечисленных методов борьбы с недобросовестными и неквалифицированными участниками рынка саморегулирование снижает давление на экономическую безопасность, поскольку снижает риски наступления неблагоприятных последствий от деятельности таких организаций.

Разработанная концепция саморегулирования предусматривает неимущественную и имущественную ответственность членов СРО за качество и итоги собственной работы с выделением ответственности самой СРО и ее отдельных членов. В качестве методов обеспечения саморегулируемой организацией имущественной ответственности федеральный законодатель выделяет развитие компенсационного фонда и формирование системы личного и (либо) коллективного страхования. В случае использования системы личного и (либо) коллективного страхования саморегулируемая организация берет на себя обязательство осуществить и гарантировать обязательное страхование членами их гражданской ответственности в случаях, если данная обязанность для члена СРО предусмотрена законодательством.

Компенсационный фонд предполагает обособленное имущество, принадлежащее саморегулиру-

² Нострой. Исключенные СРО - <http://nostroy.ru/excluded-sro/>

емой организации на праве собственности, и обладает целевым предназначением: удовлетворение условий о получении компенсационных выплат из-за ненадлежащего выполнения обязательств членом СРО в ходе реализации профессиональной либо предпринимательской деятельности. В соответствии с действующим законодательством компенсационный фонд сначала создается только в денежной форме за счет обязательных взносов членов СРО.

Создание компенсационного фонда благоприятно воздействует на экономическую безопасность поскольку выступает тем самым стимулом, который сподвигает ее к принятию мер, направленных на предупреждение вреда.

Главные тенденции улучшения механизма функционирования института саморегулирования:

- в сфере обязательного саморегулирования:
 - формирование правовых норм формирования и деятельности национальных объединений;
 - усовершенствование системы стандартизации деятельности института саморегулирования;
 - усовершенствование механизмов обеспечения имущественной ответственности членов СРО;
 - контроль деятельности СРО;
- в сфере добровольного саморегулирования:
 - развитие правовой основы с целью обеспечения эффективной модели функционирования;
 - достижение конкурентноспособного превосходства.

Основой необходимых нормативно-законодательных изменений должно являться уточнение базовых основ - установление целей и задач создания СРО.

Целями СРО должны являться обеспечение высоких стандартов деятельности, контроль за деятельностью, обеспечение ответственности по итогам работы в соответствующей экономической области.

Список литературы

1. Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" от 01.12.2007 N 315-ФЗ;
2. Герасимов А.А. Правовое регулирование деятельности саморегулируемых организаций: дис. ... канд. юрид. наук / А.А. Герасимов. - М., 2011. - 224 с.
3. Салин П.Б. Становление и развитие института саморегулируемой организации в РФ: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / П.Б. Салин. - СПб., 2010. - 22 с.
4. Гончаренко Л. П. Экономическая безопасность : учебник для вузов /; под общей редакцией Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. — М., 2018. — 248 с.

УДК 338

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ, КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ТАНКОВ АЛЕКСАНДР МАКСИМОВИЧ,
ЛУЧНИКОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

Научный руководитель: Чугина Надежда Владимировна

ст. преп.

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

Аннотация: данная статья посвящена проблемам, возникающим при недостаточном инвестировании в основной капитал предприятий и компаний РФ, создающих угрозу стабильности экономики не только отдельного предприятия, но и страны в целом, и путям решения данной проблемы.

Ключевые слова: инвестиции, производство, конвертация, собственный капитал, коррупция, инфляция.

Конец XX-го века и начало XXI-го веков в нашем государстве ознаменовались ломкой социалистической и зарождением новой - капиталистической экономики. Характерными чертами этого периода являлись интенсивное накопление частного капитала в процессе приватизации и катастрофическое сокращение основных и оборотных фондов предприятий. Всё это сопровождалось нарастанием различных проявлений экономического кризиса в сочетании с инфляцией.

В России наблюдался резкий спад производства не только в промышленности, что предопределило катастрофический отток инвестиций в другие отрасли народного хозяйства и полное отсутствие инвестиций в социальную сферу. Все это негативно сказалось на развитии экономики страны, привело к внедрению неэффективных долгосрочных проектов в условиях неопределенности и риска, и ухудшило положение населения.

В современную эпоху экономика России нуждается в восстановлении и эффективном развитии. Многие экономисты сходятся во мнении, что всем отраслям производства России необходима интенсивная внешнеэкономическая деятельность, что предполагает привлечение именно иностранных инвестиций в российскую экономику.

Основной капитал - это прежде всего имущество субъекта предпринимательства, и формируется инвестициями в предприятие, необходимыми для обеспечения деятельности производства и им получения прибыли. В основной капитал входят материальные и нематериальные активы. Это прежде всего оборудование, земля, движимое и недвижимое имущество, активы, инвестиции в проекты, гранты и разрешительная документация, задолженности контрагентов.

Для того, чтобы иметь возможность модернизировать оборудование, приобретать движимое и недвижимое имущество, необходимый инвентарь, инструменты, осуществлять строительные и ремонтные работы необходимо дополнительное финансирование бизнеса. Процесс инвестирования выглядит как передача прав на ценности одного субъекта другому или результата финансирования одного предприятия другой ячейки общества [1].

Стремление к увеличению прибыли и развитию бизнеса – вот цель инвестиций в основной капитал. Результатом деятельности любого производства является изготовление продукции, на производство которой предприятие расходует свои ресурсы – финансы, материалы, нематериальные активы, основные средства, которые на предприятии обеспечены основным капиталом. Производство продукции и затраты на него покрываются из прибыли и за счёт своевременного инвестирования, позволяющие быть конкурентоспособным на рынке. Инвестиции позволяют держать гибкую ценовую политику по производимым товарам, регулировать направления производства, и повышать доходы.

Объем инвестиций в основной капитал и наличие вложений в человеческий капитал во всем мире отражает степень развитости экономики того или иного предприятия. А в финансировании России - объем инвестиций в основной капитал и наличие вложений в человеческий капитал требует серьезного вмешательства государственных структур. Так «доля инвестиций в основной капитал в ВВП России в последние годы составляет 17-18%, а доля вложений - всего 13% от ВВП. Развитые страны имеют норму инвестиций в ВВП - около 30% в "экономику знаний" в Западной Европе и 40% - в США». Естественно, что при таких показателях экономика страны и отдельного предприятия не сможет выдержать конкуренцию на рынке и вырваться из отсталости. Оценивая норму инвестиций в развивающихся странах, мы видим, что инвестиции в ВВП этих стран 30-35%, это вдвое выше чем в нашей стране, а долю инвестиций в образование 15-20%. То есть развивающиеся страны на порядок опережают Россию [2].

Считается, что от того «как Россия и ее субъекты хозяйствования будут участвовать во внешне-торговых сделках и какие принимать меры по улучшению инвестиционного климата зависит эффективное развитие экономики: обмен опытом, международное инвестиционное сотрудничество, интеграция в международную систему производства и т. д.»

Однако, необходимо помнить о том, что сторонние инвесторы заинтересованы не только в развитии нашей экономики, зачастую их привлекает возможность принимать решения и не всегда в пользу экономики России, а чтобы стабилизировать экономические процессы в своей стране, или странах в которых расположены их основные предприятия. Большие сторонние вложения грозят потерей государственной самостоятельности.

По статистическим данным Росстата, наблюдается улучшение инвестиционного комплекса России с 1999 года некоторая стабилизация в 2012 и 2014 годах (рис. 1).

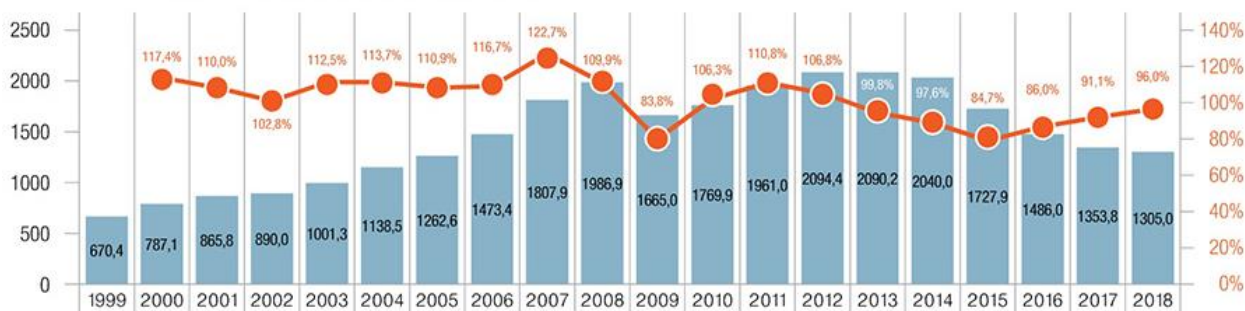


Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал в России за счет всех источников финансирования с 1999 по 2018 годы

С 2014 года наблюдается тенденция к снижению объема инвестиций, особенно ослаблен приток иностранного капитала за счет введения экономических санкций международного сообщества.

С одной стороны, уменьшение иностранных инвестиций привело к некоторому падению роста производства. С другой стороны, предприятия и компании получили дотации и вливания из госбюджета.

Инвестиции большинства предприятий сегодня приходят в основной капитал в виде дохода от продажи собственных ценных бумаг. Кроме этого, по решению совета прибыль, предназначенная для выплаты дивидендов, может быть направлена на развитие предприятия или компании. Не маловажную

роль в инвестировании играют и финансы бюджетов РФ различных уровней в виде технической и гуманитарной помощи [3].

Зачастую главным источником вложений в основной капитал являются собственные деньги предприятия в виде вклада в уставный капитал; нераспределенной прибыли; финансов, полученных в результате реализации активов и страховых компенсаций, выплачиваемых при наступлении страхового случая (аварии, стихийное бедствие).

По данным Росстата можно говорить о том, что, несмотря на санкции, примененные к России, уровень производства растет, что свидетельствует о притоке инвестиций в основной капитал предприятий (рис. 2).

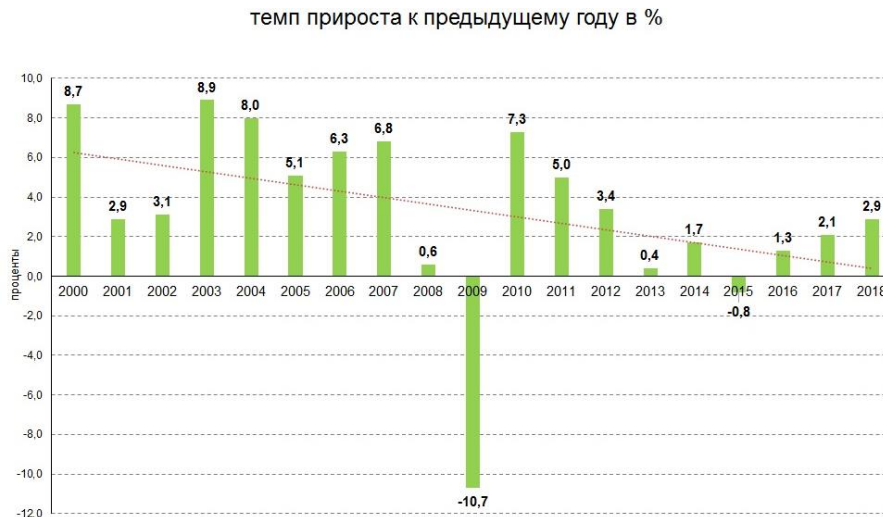


Рис. 2. Динамика промышленного производства с 2000 по 2018 годы

Большую роль в привлечении инвестиций играет и то, насколько велик риск вложения средств в то или иное производство.

Инвесторы, прежде чем вложить средства в основной капитал, проверяют показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Инвестиции в основной капитал подразумевают стабильный выпуск продукции. Вкладывая средства, инвестор понимает, что окупаемость наступит только после прохождения предприятием точки безубыточности, для него это возможность получения регулярного дохода длительное время.

В области инвестирования существует множество проблем. И одна из наиболее серьезных, препятствующая развитию инвестиционной политики – высокая степень коррупции среди чиновников, повышение темпов инфляции, неразвитая или плохо развитая инфраструктура и административные барьеры.

Кроме этого для мелкого и среднего инвестора сложно подобрать объект для инвестиций, что негативно сказывается на инвестиционной политике в целом.

Изменение инвестиционной политики жизненно необходимо для укрепления экономики нашей страны и регионов, в частности [5].

В настоящее время наибольшее число инвестиций приходится на строительную отрасль, как область применения средств, способную давать наиболее быструю окупаемость и прибыль.

Необходимы меры по привлечению инвестиционных вложений в ключевые отрасли промышленности (автопром, машиностроение, чёрная, цветная металлургия, аграрный и сельскохозяйственный комплексы, сфера информационных технологий и вычислительной техники). Помятуя о том, что инвестиции в данные отрасли окупятся через длительные промежутки времени, необходимо не только привлечение стороннего капитала, но и бюджетных инвестиций.

Инвестиции в производственный сектор экономики предполагают высокую скорость конвертации вложенных средств в прибыль. У организаций, занимающихся производством товаров и услуг, вложен-

ные средства превращаются в нераспределенную прибыль компании сразу же после реализации этих товаров и услуг, что также очень выгодно инвестору. И чем быстрее к инвестору возвращаются инвестированные им средства, тем быстрее он вкладывает их в оборот [4].

Предприятия и компании стремятся привлечь инвестора к приобретению акций организации и к участию в её управлении; к кредитованию инвестиционного проекта, к инвестициям в уставный капитал предприятия. При этом инвесторы получают возможность наращивать собственный капитал.

Инвестор становится не только потенциальным выгодоприобретателем, но и рекламирует сам себя, улучшая деловую репутацию, приток клиентов, расширение сферы деятельности и рынка сбыта продукции.

Однако вкладывая средства в новый проект, инвестор рискует собственными средствами. Не застрахован он от рисков и при вложении средств в бизнес, который функционирует не первый год [1].

Инвестор просчитывает степень своего участия в том или ином бизнесе. Полное инвестирование предполагает полное вложение средств одним инвестором. При этом существует опасность лишиться вложенных средств, однако и при удачной реализации проекта – нет необходимости делить с кем-то прибыль. Долевое инвестирование позволяет уменьшить риски, но и доля прибыли так же не столь велика. Долевое инвестирование позволяет вкладывать средства в несколько проектов, уменьшая таким образом риски от кризисных явлений.

Естественно, чтобы уменьшить риски потери вложенных средств, инвестор должен провести оценку и проанализировать экономическое состояние объекта предполагаемых инвестиций, сравнить схожие предложения и выбрать из них лучшее [3]. Для этого необходимо провести:

1. Анализ экономики страны в целом и того сектора экономики в который планируются инвестиции.
2. Оценку налогового законодательства.
3. Изучить рынок, конкурентов и уровень конкуренции.
4. Анализ уровня спроса и предложения на товары и услуги.
5. Оценку рентабельности и срока окупаемости инвестиционного проекта.

Для улучшения экономической ситуации в России необходимо разработать ряд мер по привлечению инвестиций в основной капитал Российских предприятий, таких как производство электронной аппаратуры, автомобилей, машин и оборудования. Приоритетом должна стать инновационная промышленность, станков и приборостроение.

Создание механизмов, защищающих инвестированные средства от рисков на государственном уровне, вызовет приток инвестиций в основной капитал и в производство, в частности.

Важность развития производственных инвестиций - это залог поступательно развивающейся экономики и отличный стимулятор развития для смежных отраслей.

Список литературы

1. Кузнецов Б.Т. Инвестиции: учебное пособие для студентов вузов // Учебное пособие. – Москва: ЮНИТИ -2006. – С. 677.
2. В чем заключены недостатки финансовой системы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://finance.rambler.ru/markets/41253293-v-chem-zaklyucheny-nedostatki-finansovoy-sistemy-rossii/> (28.11.2019)
3. Гукова А.В., Егорова А.Ю. Инвестиционный капитал предприятия. – Москва: КНОРУС. – 2006. – С. 275.
4. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал – Гос. Ун-т упр. – М. - 2005 - С. 543.
5. Росстат: инвестиции в основной капитал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/ (28.11.2019)

УДК 330

ВЛИЯНИЕ РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

КОРЯКИНА МАРИНА ВЛАДИСЛАВОВНА

магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: В статье рассмотрено влияния заработной платы на уровень жизни населения в России. Представлены такие показатели, которые отражают взаимосвязь заработной платы и уровня жизни населения на сегодняшний день после ощутимых последствий экономического кризиса в России. Рассмотрены показатели средней номинальной заработной платы работников по РФ и представлен рейтинг отраслей по уровню заработной платы в РФ. Проанализирован показатель, характеризующий величину денежного дохода населения в РФ. Выявлены причины влияния роста заработной платы на уровень жизни населения РФ, рассмотрены направления по их устранению.

Ключевые слова: экономический кризис, средняя номинальная заработная плата, среднедушевой денежный доход, уровень жизни.

INFLUENCE OF WAGES GROWTH ON POPULATION LIVING STANDARD

Koryakina Marina Vladislavovna

Annotation: The article considers the impact of wages on the standard of living of the population in Russia. Such indicators are presented that reflect the relationship between wages and living standards of the population today after the tangible consequences of the economic crisis in Russia. The indicators of the average nominal wage of workers in the Russian Federation are examined and the ranking of industries by the level of wages in the Russian Federation is presented. The indicator characterizing the value of the average per capita cash income of the population in the Russian Federation is analyzed. The causes of the influence of wage growth on the standard of living of the population of the Russian Federation are identified, directions for their elimination are considered.

Key words: economic crisis, average nominal wages, per capita cash income, standard of living.

Современное состояние российской экономики отрицательно отражается на уровне жизни населения. Все это ощутимые последствия экономического кризиса, который начался еще в 2014 году. В экономической науке «уровень жизни» подразумевает: материальное благополучие; реальные доходы на душу населения; реальный объем потребления; и другие материальные, социальные и духовные потребности населения.

На уровень жизни населения влияют множество факторов, к основным можно отнести: экономические, политические, социальные, научно-технические, экологические [1, с. 20].

Экономический кризис ухудшил экономику в России, это вызвано быстрым понижением мировых цен, особенно на энергоресурсы, так как они составляют большую часть российского бюджета. Соответственно кризис отразился и на величине денежного дохода населения страны. Величина денежного дохода населения является важным показателем отражающим уровень жизни населения. На рисунке 1 представлена динамика номинальной и реальной величины денежных доходов населения России за последние пять лет [2, с. 352].

Номинальная и реальная величина денежного дохода населения России за последние пять лет

значительно меняется. Положительная динамика и увеличение номинальной величины доходов населения России, происходит за счет повышения заработных выплат и минимального размера труда.

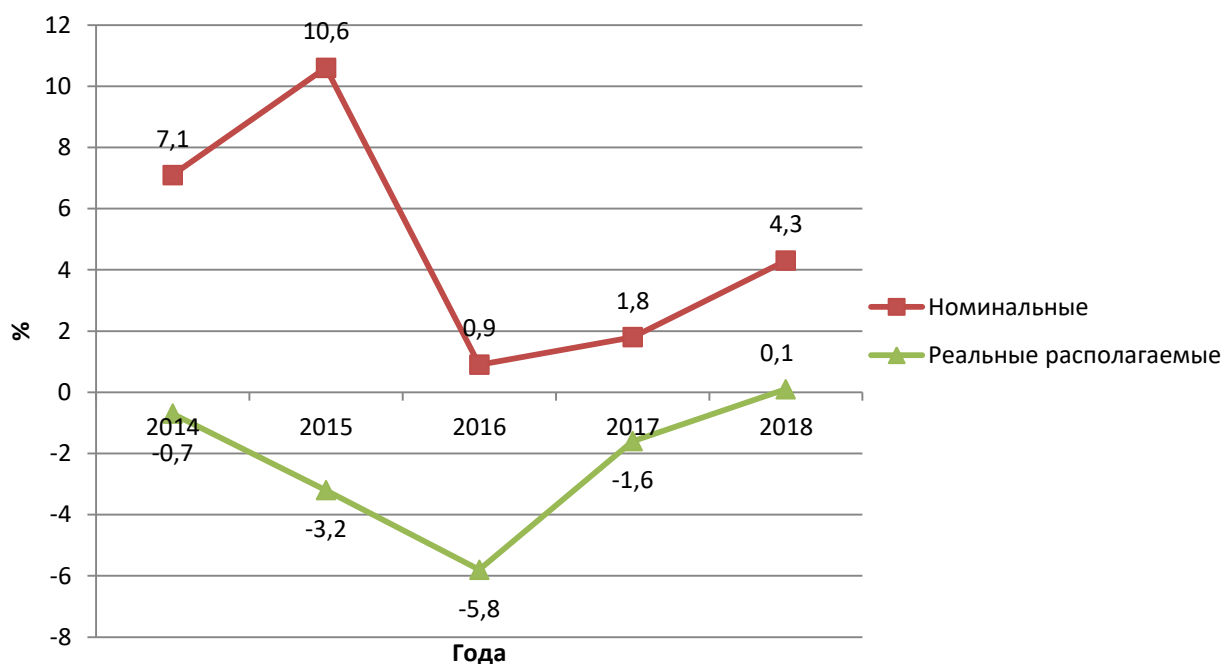


Рис. 1. Динамика номинальной и реальной величины денежных доходов населения России, % [7]

Как видно из рисунка отрицательная динамика реальных денежных доходов за последние пять лет отражается в реальном ускорении потребительской инфляции, что привело к снижению темпов роста заработной платы и соответственно к снижению денежных доходов в реальном выражении (рис.1).

Уровень денежных доходов или уровень жизни напрямую зависит от заработной платы. Оплата труда представляет собой вознаграждение за производственную продукцию или услугу, за отработанное время, которое получают регулярно. Под заработной платой понимают основную часть средств направленную на потребление и зависящую от конечных результатов всего коллектива [4, с. 449].

В качестве источника оплаты труда служит фонд потребления, который формируется из доходов населения, доходов предприятий и соответственно средств бюджета страны. В структуру фонда заработной платы входят начисленные предприятием (учреждением/организацией) суммы оплаты труда за отработанное или неотработанное время, различные дополнительные выплаты и надбавки, носящие регулярный характер.

В связи с этим рассмотрим и проанализируем реальную и номинальную заработную плату в России за 2014-2018гг. Динамика номинальной и реальной заработной платы населения России за последние пять лет представлена на рисунке 2.

В последнем 2018 году наблюдается увеличение как номинальной, так и реальной заработной платы в России. В 2018 году реальная заработная плата увеличилась на 6,8%, продемонстрировав наибольший прирост с 2014 года (рис. 2).

Однако высокие темпы роста реальной заработной платы в 2018 году оказались недостаточными для повышения реальных располагаемых доходов населения.

В первой половине 2018 года высокие темпы прироста реальной заработной платы, обусловленные рекордно низкой инфляцией (2,2–2,4% в годовом выражении) 1, повышением заработных плат работникам бюджетной сферы и минимального размера оплаты труда, способствовали росту реальных располагаемых доходов населения.

Динамика заработной платы и располагаемых денежных доходов в реальном выражении, индекс потребительских цен за 2014-2018 годы представлена на рисунке 3.

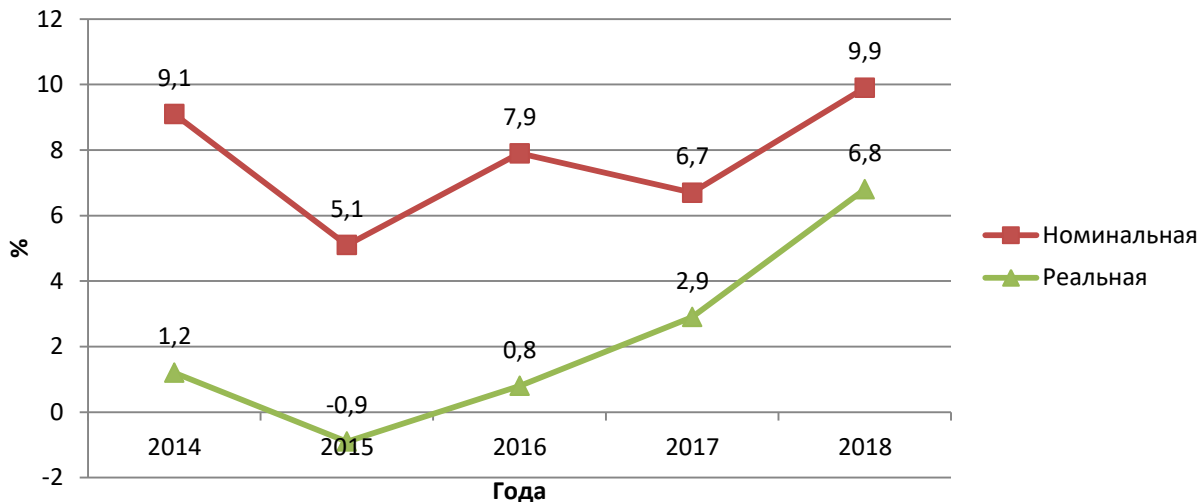


Рис. 2. Динамика реальной и номинальная заработная плата населения России, % [7]

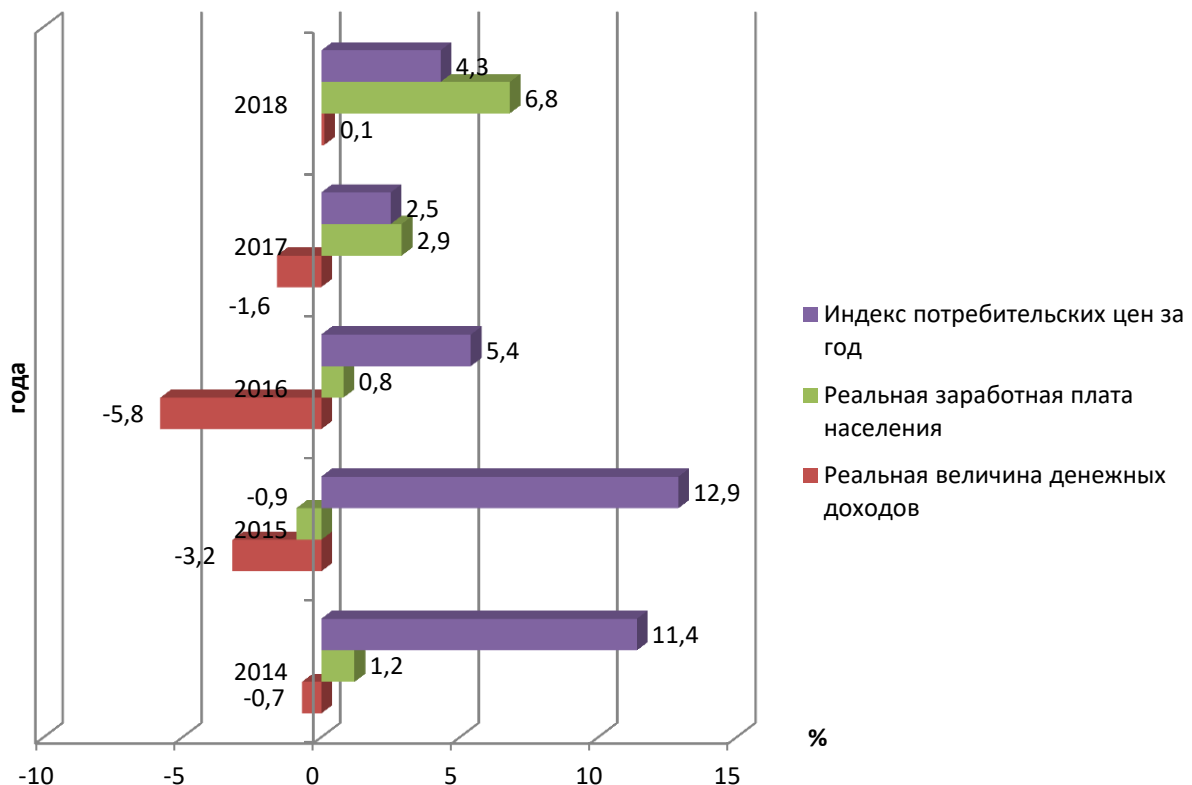


Рис. 3. Динамика заработной платы и располагаемых денежных доходов в реальном выражении, индекс потребительских цен за 2014-2018 годы, % [7]

Реальная величина денежных доходов за исследуемый период времени выросла на 0,1% за счет денежной выплаты, роста потребительской инфляции. Также можно наблюдать увеличение и таких показателей как индекс потребительских цен (+4,3%) и реальная заработная плата населения (+6,8%) (рис. 3).

Исследуя проведенный анализ можно сказать, что одной из главных причин отрицательного отношения населения России в получении заработной платы считается ее разрыв с трудовым вкладом. Недостаток перспектив у населения на справедливую оплату труда ослабляет функцию мотивации работников [6, с. 240].

Уровень жизни повышается в основном у обеспеченного слоя населения с помощью повышения заработной платы, а вот у населения среднего класса отсутствуют такие возможности. Причиной данному обстоятельству является несправедливое отношение к трудовому вкладу, соответственно и заработная плата не увеличивается. Заработная плата с повременной оплатой труда затрудняет и несправедливо относится к трудовому вкладу, повышает трудовую нагрузку, отрицательно сказывается на здоровье и психологическом состоянии работника, замедляет процессы воспроизводства человеческого потенциала и зарождает новые проблемы. Для того, чтобы данные проблемы были решены, их необходимо устранить, не только на уровне предприятия, но и на уровне государства в целом.

Список литературы

1. Аббасова Е. В. Принципы представительства в трудовом праве: гарантии их реализации / Е. В. Аббасова // Российская юстиция. – 2017. – № 10. – С. 19–21
2. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на.: Уч. / Б.М. Генкин. - М.: Норма, 2016. - 352 с.
3. Конюкова Н.И. Оплата труда персонала (для бакалавров) / Н.И. Конюкова. - М.: КноРус, 2017. - 57 с.
4. Митюшина И.Л. Особенности заработной платы в системе финансово-экономических показателей региональных предприятий. Молодой ученый. - 2015. - №3(83). - С. 448-453.
5. Пашуто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии (для бакалавров) / В.П. Пашуто. - М.: КноРус, 2017. - 472 с.
6. Ребров А.В. Мотивация и оплата труда. Современные модели и технологии: Учебное пособие / А.В. Ребров. - М.: Инфра-М, 2018. - 240
7. Федеральная служба государственной статистики. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru>.

УДК 330

БАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ЧАСТНЫМ КЛИЕНТАМ

ВОРОТЫНЦЕВА АННА ВЕНИАМИНОВНА,

к.э.н., доцент

ВОРОБЬЕВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Аннотация: Банковский продукт - это свидетельство кредитно-финансовой организации, направленное на обслуживание клиентской базы, а также упрощения проведения операций. Операции, которые банки предлагают частным клиентам очень разнообразны и их множество. Но об этих операциях обычному человеку надо было сначала как-то узнать, а потом еще и посетить офис банка, чтобы осуществить задуманное. Это ограничивало потребление услуг банков, особенно, учитывая высокий уровень недоверия населения к кредитным организациям. За последние годы возможности взаимоотношений банков и их частных клиентов серьезно изменились в лучшую сторону.

Ключевые слова: Банковский продукт, кредит, депозит, пластиковая карта, денежные переводы, страхование.

BANK FINANCIAL PRODUCTS PROVIDED TO PRIVATE CLIENTS

Vorotyntseva Anna Veniaminovna,

Vorobeva Elena Ivanovna

Abstract: A banking product is a certificate of a financial institution aimed at servicing a client base, as well as simplifying operations. The operations that banks offer to private customers are very diverse and there are many. But the ordinary person had to find out about these operations first, and then also visit the bank's office in order to carry out his plan. This limited the consumption of bank services, especially given the high level of public distrust in credit institutions. In recent years, the relationship between banks and their private customers has seriously changed for the better.

Key words: Bank product, credit, deposit, plastic card, money transfer, insurance.

Несмотря на разнообразие предлагаемых банковских услуг, предназначенных для удовлетворения потребностей юридических лиц, основную часть клиентской базы занимают именно физические лица. Рассмотрим самые популярные финансовые продукты для частных клиентов банка.

Кредит, предоставляемый частным клиентам - важный элемент российской экономики. Он положительно влияет на формирование капитала для расширения производства и стимулирует производство. Кредиты позволяют частным клиентам в становлении фермерских хозяйств и других различных отраслей, предоставляя повышение спроса на товары и услуги [1 с.39].

В наше время банки очень большое внимание уделяют для разработки новых продуктов именно для физических лиц. Поэтому, при оформлении кредита, не опытным заемщикам следует очень внимательно изучать условия договора и четко знать свои цели и возможности.

Основной элемент кредитования, на который заемщик должен обратить в первую очередь - это процентная ставка. У каждого банка своя процентная ставка. Выбирая банк и формат кредитования,

заемщику стоит ознакомиться с предлагаемыми аналогичными услугами в других банках и сравнить процентные ставки по кредитам.

При заключении договора заемщику следует обратить внимание, не прописано ли в условиях договора, что при досрочном погашении займа на заемщика накладывается штраф. По закону, каждый заемщик имеет право досрочно погасить свои обязательства перед банком, тем самым уменьшив размер переплаты [2 с.40].

Депозиты осуществляются только банками, имеющими лицензию на данный вид операций, и осуществляющим функции обязательного страхования вложенных средств. Работу с вкладами могут осуществлять только те банки, срок регистрации которых превышает два года.

Сделки по депозитам заключаются в письменной форме в двух экземплярах, один из которых предназначен для вкладчика.

Клиентами банков по вкладам могут быть как российские граждане, так лица без гражданства. Клиенты самостоятельно выбирают банк и могут иметь вклады одновременно в нескольких банковских организациях [5 с.58].

Пластиковые карты являются самым популярным банковским продуктом у частных клиентов. Банковскими картами пользуются даже дети и пожилые люди. Пластиковые карты выполняют функции одновременно депозитного, расчетного, кассового и кредитного инструмента [2 с.45].

Пластиковая карта представляет собой пластину, стандартного размера (85,6 мм, 53,9 мм, 0,76 мм), изготовленную из специальной, устойчивой к механическим и термическим воздействиям, пластмассы.

Пластиковые карты бывают:

- зарплатными;
- дебетовыми;
- кредитными.

Денежные переводы пользуются огромной популярностью и являются самой распространенной формой как международных расчетов, так и расчетов на территории страны. Другими словами – это популярный способ передачи денег одним лицом другому, путем перечисления с одного счета на другой. Большинство таких операций осуществляются без комиссии.

В наше время, для передачи средств кому-либо, оплаты коммунальных платежей и штрафов можно даже не выходить из дома. Для банка же данная операция является способом извлечения комиссии по свершения переводов и платежей в крупных суммах и привлечения клиентуры.

При помощи развития компьютерных технологий, переводы и платежи стали не только простыми, но и не требуют больших временных затрат, все операции совершаются в течении нескольких секунд [4 с.24].

Существует три вида банковских переводов:

- простой (документы от экспортера направляются к импортеру);
- документарный (проведение операций осуществляется только после предоставления финансовых документов);
- с использованием банковских чеков.

Переводы внутри страны могут осуществляться как между клиентами одного банка (переводы внутри одной банковской организации), так и между клиентами разных (путем перевода через Центральный банк). Переводы можно осуществлять как в отделениях банка, так и при помощи интернет-банкинга.

При переводах между гражданами разных стран в иностранной валюте применяются международные банковские переводы. Одной из популярных платежных систем является система СВИФТ (SWIFT). При помощи нее каждый день осуществляется огромное количество операций между физическими лицами различных стран. Все банки, использующие систему СВИФТ имеют свой индивидуальный код. Все платежи и переводы подлежат строгому контролю.

Страхование частных клиентов подразумевает собой страхование лица, либо его ценностей от не приятных ситуаций. На пример, можно застраховать собственность, либо собственную жизнь и здо-

ровые от травм. При страховом случае страхователь получит компенсацию за полученный ущерб.

Страховые компании имеют право отказать частному клиенту в страховании жизни, если тот имеет какие-либо серьезные заболевания, способные понести за собой летальный исход. Такое поведение страховой связано с высоким риском наступления смерти страхователя, что может привести к серьезным убыткам страхователя.

Страховой полис оплачивается одновременно или несколькими платежами в течении долгого времени. Существуют компании, практикующие систему накопления. Например, при достижении страхуемого лица указанного в полисе возраста, физическому лицу будут выплачиваться накопленные средства в виде пенсии. Если же наступит смерть, вся сумма будет выплачена родственником, указанным в качестве получателя при страховом случае, единовременным платежом.

Еще одним важным видом страхования является медицинское страхование. Все граждане обеспечены страховым медицинским полисом. Медицинское страхование можно подразделить на обязательное (ОМС) или добровольное медицинское страхование (ДМС).

Полис ОМС имеет каждый человек. Он оформляется в поликлинике по месту регистрации. Для получения полиса, гражданину достаточно предъявить в регистратуру больницы паспорт и заполненную в нем графу с указанием места жительства. Изготовление полиса составляет 30 дней. Он служит для получения застрахованным лицом положенных ему медицинских услуг. Однако, в медицинских учреждениях есть платные услуги, на которые полис ОМС не распространяется. Зачастую это дорогостоящие услуги, которые государство оплатить не может [3 с.329].

Список литературы

1. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов: Учебник/ Под ред. Тавасиева А.М. – М.: Финансы и статистика, 2015- с. 39
2. Гронин Д.П., От банковской тайны к финансовой тайне// Банковское право. -2017.-№4. –С.40-48.
3. Ручкин Р.О. К вопросу о понятии банковской системы // Банковское право. – 2017.- №3.- С.58-62.
4. Котляренко В., Шабалин А. Исследование рисков инвестирования в организацию оценки имущественных комплексов. Метод обеспечения доходности собственной предпринимательской деятельности оценщиков”. Инвестиции в России, №3-4, 2016- с. 24
5. Дробозина Л.А., Окунева Л.П., Андросова Л.Д. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник для вузов / . - М.: Академия, 2017. – 329 с.

© А.В. Воротынцева, Е.И. Воробьева, 2019.

УДК 33

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

ШИЛЛЕР ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА,

магистрант 3 курса, кафедра Маркетинг и инженерная экономика
Донской государственной технической университет
РФ, г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: Хан Роксана Султановна

*канд. экономических наук,
доцент кафедры Маркетинг и инженерная экономика
Донской государственной технической университет
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Аннотация. Данная статья посвящена ресурсному обеспечению строительства на основе логистического подхода. В ней рассматриваются подходы к оценке отдельных направлений ресурсообеспечивающей деятельности, которые позволят в полной мере определить эффективность ее функционирования и направления совершенствования.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение, технологические процессы, интегральные показатели.

RESOURCE SUPPORT OF CONSTRUCTION ON THE BASIS OF LOGISTIC APPROACH

**Shiller Elena Olegovna,
Khan Roksana Sultanovna**

Annotation. This article is devoted to the resource support of construction on the basis of the logistic approach. It discusses approaches to the assessment of individual areas of resource-providing activities that will fully determine the effectiveness of its functioning and areas of improvement.

Key words: resource management.

Строительство является достаточно сложным технологическим процессом, включающим большое количество факторов, материалов, технологий, денежных ресурсов. И поэтому, система ресурсного обеспечения строительного процесса является сложной интегративной структурой, проникающей во многие процессы деятельности предприятий.

Понятие «ресурсообеспечение», по большей части, рассматривается в приложении к конкретному объекту или отрасли, причем является многоаспектным понятием, раскрывающим суть процесса с позиций логистики, финансового, кадрового и прочих направлений менеджмента.

Синтезируя имеющиеся определения [1,2,3,4] применительно к предприятию строительной отрасли, мы считаем возможным определить ресурсообеспечение строительного предприятия как комплексный процесс, направленный на удовлетворение потребности строительной организации во всех видах необходимых ресурсов в достаточном для бесперебойного производства объеме и представляющий собой совокупность последовательных взаимосвязанных операций по формированию, мобилизации и распределению ресурсов для достижения стратегической цели организации.

Необходимо отметить, что понятие ресурсного обеспечения гораздо шире общеиспользуемого понятия материально-технического снабжения.

В настоящее время актуальность логистического подхода к организации ресурсного обеспечения предприятия является не столько трендом, сколько жизненной необходимостью.

Базовым моментом обеспечения предприятия ресурсами на основе логистического подхода является создание самой системы ресурсообеспечения как логистической системы управления.

В данном случае, можно предложить определять логистическую систему ресурсообеспечения строительной организации как экономическую систему, представляющую собой совокупность логистических цепей, в процессе управления экономическими потоками в рамках обеспечения строительного производства необходимыми ресурсами.

При этом необходимо отметить, что сама система ресурсообеспечения строительства формально представляет собой совокупность 4-х базовых подсистем: системы обеспечения материально-техническими ресурсами, системы обеспечения финансовыми ресурсами, система обеспечения кадрами и система обеспечения информационными ресурсами.

Каждая из данных подсистем функционирует автономно, но наибольший эффект проявляется в их синергии.

Также немаловажным является необходимость выработки таких критериев оценки системы ресурсообеспечения, которые позволят в полной мере определить эффективность ее функционирования и направления совершенствования.

На сегодняшний день основная масса показателей, определяющих эффективность функционирования ресурсообеспечения предприятия, лежит, большей частью, в области оценки результатов деятельности организации, либо опирается на отдельные позиции логистического подхода.

При этом оценивается чаще всего именно эффективность использования ресурсов, а не качество системы ресурсообеспечения в целом.

Так, в качестве базового показателя, характеризующего эффективность использования ресурсов предприятия, традиционно используется отношение выручки к количественному показателю ресурса (стоимости основных средств, стоимости оборотных активов, численности персонала, величине финансовых вложений).

Очевидно, что представленные показатели не могут в полной мере отразить эффективность самой системы ресурсообеспечения предприятия, и, показывая эффективность экономической деятельности предприятия, в принципе, не направлены на выявление проблемных мест ресурсного обеспечения предприятия в целом.

Подходы к оценке отдельных направлений ресурсообеспечивающей деятельности с позиций логистики более конкретны. Так, в качестве интегральных показателей, характеризующих эффективность закупочной системы предприятия, например, используются показатели коэффициента выполнения плана поставок, доли оперативных закупок, индекса цен, удельного веса расходов на закупку, удельного веса транспортных расходов, доли затрат на приобретение в структуре общих издержек, коэффициента выполнения плана поставок, удельного веса затрат на содержание складов, коэффициента соотношения темпов роста затрат на содержание складов и эффективности использования складской площади, удельного веса затрат на оплату труда складского персонала.

Не вызывает сомнений, что эффективность системы ресурсообеспечения строительной организации зависит, прежде всего, от требований, предъявляемых к самим ресурсам, определяющим как задачи, стоящие перед предприятием, так и ту совокупность контрольных показателей, которые могут использоваться для оценки.

Список литературы

1. Аппанова Ю.Э. Концептуальная модель управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг с позиции процессно-функционального подхода // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 3 (35). – С. 40-45.
2. Добролежа Е.В. Теоретико-методологические аспекты ресурсного обеспечения региональной экономики // Terra Economicus. – 2009. – Т. 7, № 4-2. – С. 227-230

3. Карташова Е.И. Управление системой ресурсного обеспечения малого и среднего бизнеса в условиях кризиса: автореф. дис. канд. экон. наук. 08.00.05. – Москва, 2012. – 23 с
4. Снитко Л.Т. Ресурсное обеспечение деятельности организаций потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2003. – № 2. – С. 95-104

УДК 330

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ «МОДЕЛЬНОГО БЮДЖЕТА» НА ИЗМЕНЕНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ

ЦАПЛИНА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНАмагистрант
АмГУ,
г.Благовещенск

Аннотация: в статье приведена оценка влияния межбюджетной политики РФ на доходы субъектов РФ, при внедрении в расчет дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности «модельного бюджета». Анализируются реальные последствия внедрения нового механизма при полном распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности с помощью указанного механизма.

Ключевые слова: «модельный бюджет», дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, субъект РФ, доходы на душу населения, межбюджетные трансферты.

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE «MODEL BUDGET» FOR CHANGE OF A PROFITABLE PART OF BUDGETS OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Tsaplina Svetlana Aleksandrovna

Abstract: the article presents an assessment of the impact of the inter-budgetary policy of the Russian Federation on the revenues of the subjects of the Russian Federation, when implementing subsidies to equalize the budget provision of the «model budget» in the calculation. Real consequences of introduction of the new mechanism at full distribution of grants for equalization of budgetary security by means of the specified mechanism are analyzed.

Key words: «model budget», subsidies for equalization of budget provision, the subject of the Russian Federation, per capita income, inter-budget transfers.

Внедрение «модельного бюджета» как составляющей реформы распределения межбюджетных трансфертов и обеспечение сбалансированности бюджетов субъектов РФ в настоящее время является одним из актуальных вопросов.

Согласно методике [1], применяющейся на 2018 год распределение дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности состоит из двух этапов, представленных на рис. 1. Первая часть дотации имеет большую долю (70%), а, следовательно, ее влияние на общий размер более существенно.

Авторами Е.А.Коломак, Т.В.Сумской [2, с. 807] проведен комплексный анализ бюджетной обеспеченности субъектов РФ за 2016 г. В целях оценки степени влияния внедрения «модельного бюджета» в распределение межбюджетных трансфертов был проведен аналогичный анализ на основе данных 2018 г. в разрезе всех субъектов РФ.

Проведенный сравнительный анализ на основе методов статистики и регрессионного анализа за 2016 и 2018 гг. показал следующее:

1) частичное (постепенное) внедрение в распределение дотации «модельного бюджета» в целом пока не оказывает сильного влияния на механизм выравнивания субъектов РФ;

2) данные анализа свидетельствует о проработанном механизме распределения дотации на выравнивание, направленного на уменьшение дифференциации между субъектами РФ.



Рис. 1. Схема распределения дотации на выравнивание на 2018 г.

Учитывая невозможность в полной мере оценить влияние нового подхода на распределение дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, был самостоятельно проведен расчет такого распределения при выполнении следующих условий:

- распределению подлежал тот же объем, что распределялся Минфином России на 2018 г.;
- ограничения, применяемые Минфином России в части не снижения объемов по сравнению с предыдущими годами, а также особые условия для субъектов ДФО и других отдельных групп субъектов не применялись.

Из проведенных расчетов следует, что при использовании при распределении дотации на выравнивание только механизма расчета средств, недостающих до среднего уровня бюджетной обеспеченности с учетом результатов инвентаризации («модельный бюджет»), многие субъекты значительно теряют в объемах указанного вида межбюджетных трансфертов, тогда как другие наоборот выигрывают от этого способа расчета.

Не случайно Минфином РФ проводится сдержанная политика его внедрения в целях исключения резкого снижения объемов финансовой помощи отдельным субъектам РФ, а также используются ограничения по не снижению объемов финансовой помощи по сравнению с предшествующим годом даже при распределении 30 % в виде дополнительной части.

Сравним показатели разброса собственных нецелевых доходов на душу населения по действующей методике и при допущении, что вся дотация на выравнивание распределяется с помощью механизма «модельного бюджета». Результаты приведены в табл. 1.

Данные табл. 1 показывают, что хотя размах асимметрии между субъектами РФ после добавления дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности в случае ее распределения только на основе «модельного бюджета» и уменьшается, но по сравнению с действующей методикой он выше в 1,8 раза. Это говорит о том, что уход от применения в расчете распределения дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности может привести к усилению дифференциации между субъектами РФ.

Таблица 1

Показатели неоднородности уровня бюджетных доходов на душу населения

Показатели	Налоговые и неналоговые доходы	Собственные нецелевые доходы («модельный бюджет»)	Собственные нецелевые доходы
Размах асимметрии, раз	47,81	30,45	17,04
Эксцесс рассеивания, раз	1,43	1,44	1,49
Рассеивание, тыс.руб.	42,21	43,61	47,74
Стандартное отклонение, тыс.руб.	76,00	77,88	85,39
Коэффициент вариации, %	110,94	102,47	107,76

Этот факт также подтверждают данные табл. 2, поскольку после добавления к налоговым и неналоговым доходам дотации на выравнивание на основе «модельного бюджета» в группе с доходами на душу населения в размере от 10 до 20 тыс. руб. все еще остается два субъекта РФ.

Значения коэффициента фондов и индекса Джини, рассчитанные для соответствующих бюджетных доходов субъектов РФ (табл. 3) свидетельствуют об уменьшающейся дифференциации регионов. Данные табл. 3 свидетельствуют не в пользу полного распределения дотации с помощью «модельного бюджета». Несмотря на то, что индекс Джинни говорит об уменьшении дифференциации при применении в распределении дотации на выравнивание «модельного бюджета», разница между наиболее доходными и низкодоходными группами выше.

Таблица 2

Распределение субъектов РФ по уровню доходов на душу населения

Доходы на душу населения, тыс. руб.	Налоговые и неналоговые доходы	Собственные нецелевые доходы («модельный бюджет»)	Собственные нецелевые доходы
10-20	5	2	0
20-30	9	3	2
30-40	16	11	15
40-50	16	20	21
50-60	14	20	16
60-70	7	8	11
70-80	3	5	5
80-90	3	4	3
90-100	1	1	1
100-150	3	3	2
150-200	4	2	2
свыше 200	4	6	7

Таблица 3

Коэффициент фондов и индекс Джини, рассчитанные для субъектов РФ

Показатели	Налоговые и неналоговые доходы	Собственные нецелевые доходы («модельный бюджет»)	Собственные нецелевые доходы
Индекс Джини	41,89	37,97	38,77
Коэффициент фондов	11,74	8,86	7,99

Значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена и Кендалла, рассчитанные для рядов налоговых и неналоговых доходов и доходов после получения дотации на выравнивание на душу населения по действующей методике (графа 1), а также налоговых и неналоговых доходов и дотации на выравнивание на основе «модельного бюджета» на душу населения (графа 2) в 2018 г. представлены в табл. 4.

Таблица 4

Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла

Показатели	1	2
Коэффициент ранговой корреляции Спирмена	0,91	0,99
Коэффициент ранговой корреляции Кендалла	0,83	0,92

Как свидетельствуют расчеты, при различных подходах к распределению наблюдается сильная взаимосвязь между рангами налоговых и неналоговых доходов и доходов после получения дотации на выравнивание на душу населения. Важно отметить, что взаимосвязь анализируемых признаков носила прямой характер, т. е. субъекты РФ с большими значениями налоговых и неналоговых доходов, имели и большие значения доходов после распределения финансовой помощи. Данный факт свидетельствует о том, что существенного изменения рангов территорий после получения ими дотации на выравнивание в обоих случаях не происходит. При этом после распределения дотации на выравнивание значения коэффициентов при использовании «модельного бюджета» ближе к единице, что свидетельствует о возможности его применении при распределении финансовой помощи.

Оценим, отвечают ли средства, передаваемые из федерального бюджета субъектам РФ, целям выравнивания с помощью средств регрессионного анализа. Для тестирования этой гипотезы оценим зависимость дотации на выравнивание на душу населения от среднедушевых налоговых и неналоговых доходов по «модельному бюджету».

Графическая регрессионная зависимость для исследуемых значений представлена на рис. 2.

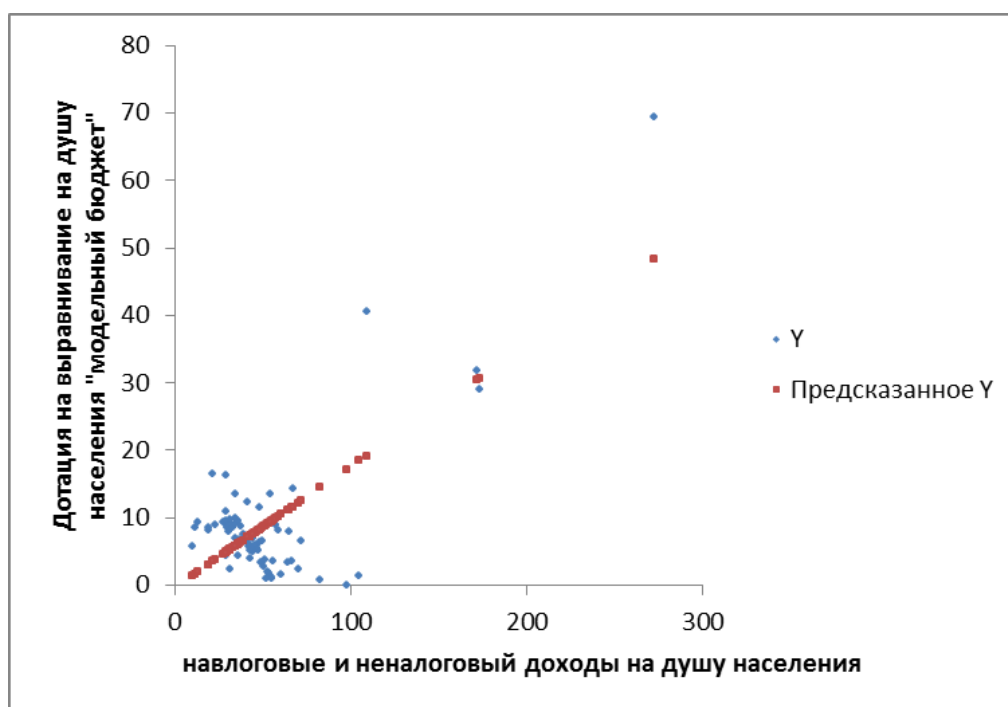


Рис. 2. Зависимость между дотацией на выравнивание по «модельному бюджету» и налоговыми и неналоговыми доходами на душу населения

Полученная зависимость в целом оказалась статистически значимой положительной, причем полученные результаты значимы и при 99 %-ном уровне доверия. Поскольку незначимым оказался свободный член линейного уравнения, он может быть исключен. Расчеты показали, что после исключения свободного члена значимость уравнения не изменяется, но коэффициент детерминации растет.

Таким образом, дотация на выравнивание по «модельному бюджету» на душу населения на 72,8 % объясняется влиянием фактора налоговые и неналоговые доходы на душу населения, тогда как по действующей методике лишь на 44%.

Проведенный статистический и регрессионный анализ:

- 1) свидетельствует о возможности его применении при распределении финансовой помощи;
- 2) подтверждает тот факт, что уход от применения в расчете распределения дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности может привести к усилению дифференциации между субъектами РФ.

Таким образом, прогнозный вариант расчета дотации на выравнивание с помощью «модельного бюджета» позволяет сделать следующие выводы:

1) развитие механизма выравнивания по пути применения расчетных объемов расходных обязательств, так называемого «модельного бюджета» требует доработки, поскольку на наш взгляд усреднение с учетом нормирования должно все-таки осуществляться исходя из рассчитанных минимальных социальных стандартов с учетом различных факторов влияющих на стоимость услуг субъектов, находящихся в разных территориальных областях;

2) при распределении дотации на выравнивание в целях снижения дифференциации субъектов и недопущения резкого изменения нецелевой финансовой помощи отдельным субъектам РФ необходимо использовать комбинированный способ распределения дотации на выравнивание, определив оптимальную долю соотношения двух разных частей дотации на выравнивание.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 22.11.2004 г. № 670 «О распределении дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ» : Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Коломак Е.А., Сумская Т.В. Проблемы бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации // Сборник: Россия: Тенденции и перспективы развития Ежегодник. Ответственный редактор В.И. Герасимов. - 2019. С. 807-815. Режим доступа: URL:https://elibrary.ru/download/elibrary_37375102_28099648.pdf

УДК 33

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА РОССИИ

КОССЕ ДЕНИС КОНСТАНТИНОВИЧ

Магистрант

Северо-Западный институт управления, филиал РАНХИГС
Санкт-Петербург, 2019

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, освещающие сферу развития электронного бизнеса предпринимательским сектором рыночной экономики. Раскрыты составные части предпринимательства на рынке электронного бизнеса, определены периоды становления и развития электронного бизнеса в России, обусловлены преимуществами и дальнейшие перспективы развития предпринимательства в области электронной коммерции.

Ключевые слова: предпринимательство; предпринимательская деятельность; электронная коммерция; электронный бизнес.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN ELECTRONIC BUSINESS MARKET

Kosse Denis Konstantinovich

Annotation. The article deals with issues that highlight the development of e-business in the entrepreneurial sector of a market economy. The components of entrepreneurship in the e-business market are disclosed, the periods of formation and development of e-business in Russia are determined, and the advantages and future prospects for the development of entrepreneurship in the field of e-commerce are determined.

Key words: entrepreneurship; business activities; e-commerce; e-business.

Предпринимательская деятельность – это важный механизм современной рыночной экономики, которая определяет структуру Валового Национального Продукта, темпов экономического роста и способствует реализации конкурентоспособности.

На сегодняшний день значительно растёт предпринимательская деятельность, которая ведётся в Интернете. Данный сегмент доступен любому кто имеет доступ к всемирной сети. Вокруг этого сформировалась целая индустрия именуемая электронной коммерцией. Электронная коммерция - это деятельность предпринимателей, которые используют современные информационные и телекоммуникационные технологии для получения прибыли.

Благодаря электронной коммерции стало возможным снизить затраты, увеличить производство и количество клиентов и выйти за пределы своей страны.

Развитие электронной коммерции касается двух основных областей: создание нового бизнеса (электронная коммерция с нуля) и развитие существующего бизнеса. Во втором случае компания существует и уже функционирует, но для продолжения своего развития она передает часть своей деятельности глобальной сети.

В то же время в России (как и в остальном мире) были разработаны четыре направления такой

деятельности:

- интернет-услуги;
- электронная коммерция;
- электронный бизнес;
- Интернет-услуги континентального типа [4, с. 62].

Так же, сама система электронной коммерции разделена на несколько подсистем:

- обмен информацией (реализован в виде электронной почты, обмена мгновенными сообщениями в системе и т. д.);
- электронный документооборот;
- компания по управлению ресурсами (речь идет о различных ресурсах - человеческих, финансовых, материальных);
- электронная коммерция (покупки, продажи);
- глобальный поиск информации, ее сбор и применение на практике;
- веб-офисы, которые эффективно интегрированы в глобальную сеть продаж;
- взаимодействие с партнерами компании и клиентами;
- учет ресурсов. Мы говорим здесь о логистике или складе.

В то же время мы можем выделить следующие преимущества электронной коммерции:

1. Для предпринимателя:

- увеличение корпоративной прибыли за счет роста клиентов и увеличения продаж;
- сокращение запасов;
- снижение затрат на организацию бизнеса. С интернет-магазином вы можете арендовать только небольшой склад-офис или даже работать без него. Все действия могут осуществляться непосредственно путем заключения договоров с поставщиками продукции;
- снижение накладных расходов и операционных издержек;
- улучшено обслуживание клиентов;
- стали доступны новые каналы сбыта и маркетинга;
- есть долгосрочные перспективы развития;
- удалены географические ограничения. Теперь вы можете предлагать свои товары или услуги всем покупателям в любой точке мира.

2. Для покупателя:

- упрощенный поиск по выбору товаров;
- сокращено время, затрачиваемое на покупки и ожидание доставки;
- стало возможным сравнивать товары и выбирать наиболее привлекательные варианты, не выходя из дома. В этом сравнении могут быть выполнены различные характеристики;
- цена уменьшилась, открылась возможность получения дополнительных скидок и бонусов. Интернет-магазины должны бороться за своих покупателей. Поэтому они пытаются предложить лучшие условия, чем у их конкурентов.
- доступ к информации. Благодаря веб-ресурсу вы можете не только выбрать интересующий товар, но и получить необходимую информацию о нем;
- усовершенствованы временные рамки. Теперь вы можете делать покупки в любое время, даже ночью.

Недостатки электронного бизнеса:

- наличие ограничений по секторам. В частности, бизнесмены не имеют возможности развиваться по всем направлениям, например, в категории продуктов питания;
- всегда есть страх покупки «что-то не так». При покупке одинаковых украшений или такой же одежды покупатель сначала хочет оценить сам товар, а при покупке электронных товаров - проверить целостность и правильное функционирование устройства;
- увеличение затрат на оптимизацию деятельности. Чтобы поддерживать сайт на высоком уровне, необходимо инвестировать в его оптимизацию и развитие. В то же время необходимо тратить деньги на продвижение, обучение людей, оптимизацию структуры логистики и т. д.

- есть вопросы по обеспечению безопасности сделки. Пока что покупатели все еще боятся онлайн-платежей и последующей передачи товара. Люди боятся, что мошенники не отправят покупку, украдут данные карты и так далее.

- «страдает» конфиденциальность. В некоторых магазинах вы должны предоставить свои личные данные - имя, номер телефона, адрес электронной почты и т. д. В то же время недобросовестные компании могут использовать клиентские базы в личных целях и даже продавать их.

- недостатки в правовом поле и неспособность быстро разрешать споры, возникающие в связи с онлайн-покупками.

Особенностью электронного бизнеса, по сравнению с традиционным, является снижение транзакционных издержек, обусловленных тратами на поиск информации о товарах, работах, услугах, подрядчиках, поставщиках; на ведение переговоров с деловыми партнерами, на коммуникации внутри компании и так далее.

Сфера электронной коммерции оказала огромное влияние на стремительный рост электронных денег.

Увеличиваются масштабы и количество финансовых и товарных сделок, появляются новые виды платежных инструментов и финансово-банковских технологий. Происходит виртуализация экономики, которой необходима адекватная форма расчетов между субъектами, оптимизация транзакционных издержек, что логично привело к появлению новой формы денег - электронным деньгам. Это позволило сохранять эквивалент ценности денег в виртуальной памяти компьютера.

Изменившаяся форма и содержание общественной жизни требует и нового подхода к ней со стороны государственных и правоохранительных органов. Работа в этом направлении активно ведется, и данное исследование призвано внести свою посильную лепту в попытке гармонизировать общественные отношения.

Платежи с применением платежных карт являются привычными для большей части российского населения. Платежные карты вошли настолько прочно в нашу жизнь, что нельзя уже представить, как россияне обходились без них несколько лет назад. В настоящее время банки занимаются активным внедрением электронных технологий и применением платежных карт. Число банков, выпускающих платежные карты, увеличивается ежегодно. Также увеличивается и число торговых организаций, осуществляющих реализацию своих товаров с использованием платежных карт. Банковские учреждения активно внедряют в сферу собственных услуг выдачу наличности по пластиковым картам через пункты обмена и банкоматы, увеличивается число операций по картам [1, с. 110].

К достижению положительного результата необходимо внедрение передовых технологий и хорошо поставленной коммерческой работы. Отечественные банки не случайно выражают интерес к иностранным платежным системам, поскольку эмиссия таких карт даст возможность присоединения к мировой структуре банковских услуг, повышения делового имиджа банка, завоевания рынка и привлечения клиентов. Банк, принимая участие в международной карточной системе, обладает возможностью использования в собственной деятельности передовых банковских технологий и огромной инфраструктуры к осуществлению расчетов в глобальных масштабах. В настоящее время банковские карты стали довольно прибыльным видом услуг, предлагаемых финансовой сферой. Банковские карты все более распространенный вид платежного инструмента после чековых счетов [2, с. 15].

Согласно данным Mediascope 5], за предыдущие три года мы наблюдали стремительный взлёт популярности безналичных платежей, но самый большой импульс придают именно электронные деньги и бесконтактные платежи которые проникают во все сферы повсеместно. Самая активно развивающаяся аудитория у сервисов электронных денег: в текущем году с их помощью оплачивают онлайн 71% опрошенных — по сравнению с предыдущим годом они выросли на 22,8 п.п. Платежными картами рассчитываются 88,9% участников опроса — на 12,2 п.п. больше, чем в предыдущем году. Онлайн-банкинг используют 87,2% опрошенных — по сравнению с предыдущим годом прирост 8,9 п.п.

Большую популярность, как говорилось ранее, набирает еще один способ платы — мобильные бесконтактные платежи. Аудитория таких сервисов в 2018 году выросла в 3,5 раза — ими пользуются уже 36,3% респондентов.

Чаще онлайн-платежи совершают люди 18–35 лет. Платежные карты и онлайн-банкинги возглавляют лидерство по популярности у представителей всех возрастов, кроме самой молодой опрашиваемой группы: у 12–17 летних электронные деньги и онлайн-банкинги одинаково популярны, карты — уже меньше.

Яндекс.Деньги — абсолютный лидер по количеству уникальных пользователей среди сервисов электронных денег. В предыдущем году с его помощью оплачивали 33% респондентов, но за год доля пользователей сервиса выросла почти в 1,5 раза до 48,5%. Далее после них следуют WebMoney и PayPal — с результатами 38,9% и 38,6% соответственно. На четвертом месте за ними это QIWI — 36,2%. Аудитория электронного кошелька МТС-Деньги составляет 12,1% от всего числа опрошенных онлайн-плательщиков 18–55 лет.

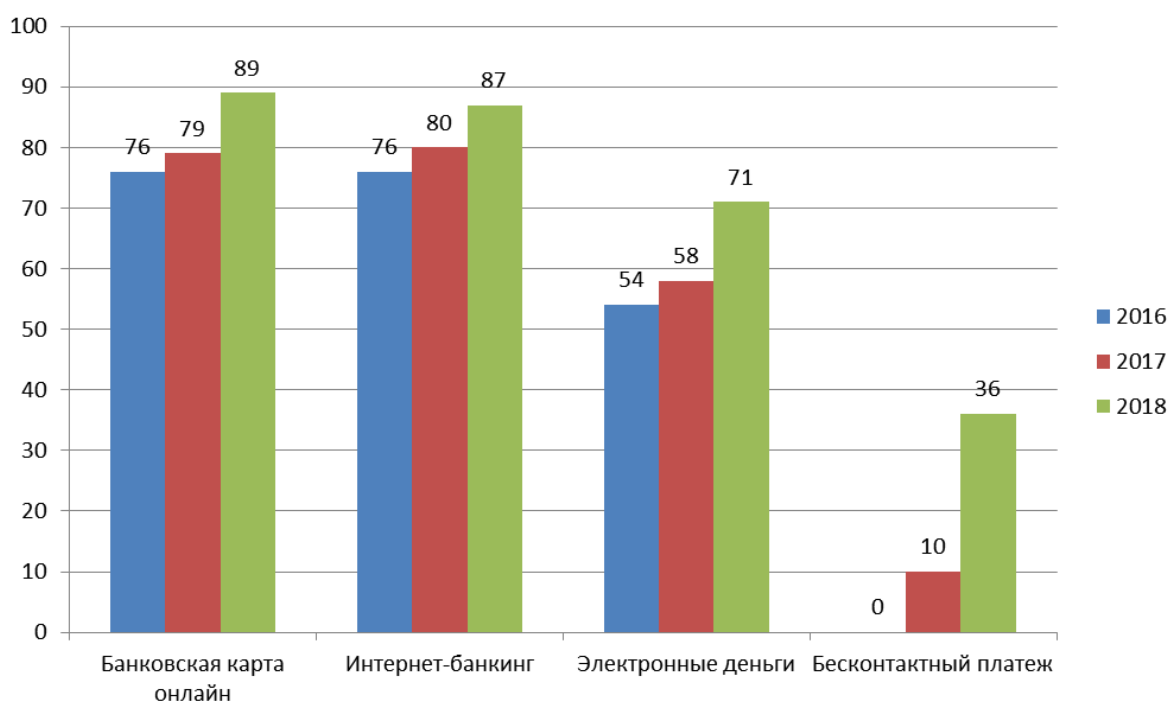


Рис. 1. Использование основных видов онлайн-платежей

Самый популярный способ применения электронными деньгами заказы в онлайн-магазинах (в отечественных — 27,9% опрошенных, а в зарубежных — 27,8%, без уточнения географии — 37,2%), сотовую связь (35,2%), контент, книги, мобильные приложения или различные платные опции соцсетей (21%). 24% респондентов активно используют онлайн-переводы другим людям, а 19,8% — оплачивают за ЖКУ и другие бытовые счета.

Электронные деньги пока что чаще всего перечисляют с десктопов (65,2%), но и популярность этого вида расчетов на смартфонах и других гаджетах возрастает — в 2018 году таким образом платят 53,7% опрошиваемых, то есть существует прирост в 1,5 к 2017 году.

Самый популярный российский онлайн-банкинг — «Сбербанк Онлайн». В 2018 году им активно пользуются 81,7% опрошенных. Далее следует «ВТБ-Онлайн» с 19,9% опрошиваемых, потом «Альфа-Клик» с 18,3%. Замыкают эту пятерку «Тинькофф» (17,4%) и «Русский Стандарт» (6,5%).

Бесконтактные платежи представляют мобильные платформы Apple Pay, Samsung Pay и Google Pay. В 2018 году самой популярной из них стала Google Pay — ею пользуются 18,7% опрошенных. На втором месте — Apple Pay (16,5%), на третьем — Samsung Pay (12,3%).

В 2017 г. отмечено повышение количества устройств кредитных учреждений, которые предназначены для проведения операций выдачи (приема) денежной наличности, а также платежей за товары (услуги, работы), в т. ч. без применения платежных карт, в сравнении с 2016 г. на 24,0%, став равным 1,7 млн. Вместе с этим количество устройств, применяемых при осуществлении платежей, повысилось на 25,9%, до 1,5 миллионов единиц.

В связи с этим представляется необходимым выявить и рассмотреть факторы, которые обеспечивают развитие данного рынка.

Таковыми факторами являются: сформированная действующая научно-правовая база, регулирующая функционирование рынка банковских карт; эффективная деятельность кредитных организаций - эмитентов, имеющая корректную экономическую и организационную базу, расширение перечня карточных продуктов, совершенствование условий и параметров их предоставления; обеспечение бесперебойности функционирования сети платежных терминалов, достаточность уровня оснащения ими сервисных и торговых предприятий; повышение степени доверия со стороны физических лиц и торговых предприятий к безналичным платежам с использованием банковских карт посредством ликвидации законодательных пробелов в области защиты участников данных отношений [3, с. 286].

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 30.07.2007, N 31, ст. 4006, «Российская газета», N 164, 31.07.2007, «Парламентская газета», N 99-101, 09.08.2007.
2. Бирюков, П. И. Интернет-шопинг / П.И. Бирюков. - М.: Феникс, 2017. - 160 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. - [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru/>. - (дата обращения: 26.03.2019)
4. Бирюков, П. И. Интернет-шопинг / П.И. Бирюков. - М.: Феникс, 2017. - 160 с.
5. Исследовательская компания Mediascope / <https://mediascope.net> - (дата обращения: 26.03.2019)

УДК 33

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

КОССЕ ДЕНИС КОНСТАНТИНОВИЧ

Магистрант

Северо-Западный институт управления, филиал РАНХИГС
Санкт-Петербург, 2019

Аннотация. В статье рассматриваются основные тенденции электронного бизнеса в России. Определены проблемы развития бизнеса в сфере электронной коммерции.

Ключевые слова: предпринимательство; предпринимательская деятельность; электронная коммерция; электронный бизнес.

Kosse Denis Konstantinovich

Annotation. The article discusses the main trends of e-business in Russia. The problems of business development in the field of e-Commerce are defined.

Key words: entrepreneurship; business activities; e-commerce; e-business.

Электронную предпринимательскую деятельность можно вести как с помощью стационарных компьютеров и прочих ЭВМ, так и с помощью мобильных устройств. Приоритетность развития мобильного электронного бизнеса обусловлена, прежде всего, тем, что ориентация бизнеса на мобильные устройства предполагает конвергенцию пользовательских и предпринимательских интересов. Отмечено, что конвергенция носит двухуровневый характер, поскольку, с одной стороны, в мобильных устройствах происходит интеграция самих пользовательских возможностей (дифференцированные виды коммуникации, максимальная транспортабельность, облегченность функции платежа), с другой, их агрегирование с минимизацией затрат предпринимательских структур, связанных с осуществлением электронного бизнеса.

Факторы, влияющие на степень развитости электронного предпринимательства:

- маркетинговые исследования, позволяющие спрогнозировать, а также определить норму прибыли;
- применение инновационных методов обмена и обработки поступающей и создаваемой информации, определенная степень защиты информационных структур;
- высокий уровень адаптации организационно-управленческого механизма в условиях непрогнозируемых событий;
- формирование карты возможных рисков;
- переориентация ресурсных потребностей (материальные в нематериальные).

Факторы, сдерживающие развитие:

1. Состояние экономической системы (уровень жизни населения, доля экспорта и импорта, производственный потенциал, волатильность курсов валют и т.п.).
2. Денежно-кредитная политика (высокие ставки по кредитам, обесценивание национальной валюты, ограничения в платежных операциях).
3. Пробелы в законодательстве.
4. Недоверие к электронным операциям (хакерские атаки, мошенничество).
5. Недостаточно высокий уровень кадрового потенциала.

6. Несформированный организационно-управленческий механизм.
7. Неготовность рынков, контрагентов, потребителей перейти на электронный вид деятельности.

Также следует обратить внимание на проблему информационного неравенства, которая прослеживается и в рамках одного государства, и в рамках нескольких государств. Уровень конкурентоспособности стран может разительно отличаться друг от друга.

В качестве перспектив развития электронного предпринимательства в России можно определить его распространение в рамках внутреннего рынка страны, альтернативного варианта преодоления кризиса на предприятии и тесное сотрудничество с другими государствами.

Сегодня можно говорить о существовании 10 крупнейших рынков электронной коммерции, в которую вошли Канада \$30, США \$340, Франция \$43, Великобритания \$ 49, Германия \$73, Россия \$20, Китай \$672, Япония \$79, Южная Корея \$37, Бразилия \$19.

В Российской Федерации есть всё для эффективного роста электронного бизнеса, в частности:

Это и накопленный международный опыт в организации электронной коммерции, и наличие инфраструктуры по подготовке кадровых ресурсов

необходимых для бизнеса из сферы электронной коммерции. Так же это активное развитие современной телекоммуникационной инфраструктуры, развитие политической и юридической инфраструктуры, которая будет оказывать содействие и поддержку электронной торговли и наличие инфраструктуры и квалифицированных кадров, позволяющее разрабатывать качественное программное обеспечение, и информационные продукты для нужд электронной торговли;

Розничная торговля традиционно выступает в качестве одного из основных индикаторов состояния экономики (рисунок 1).

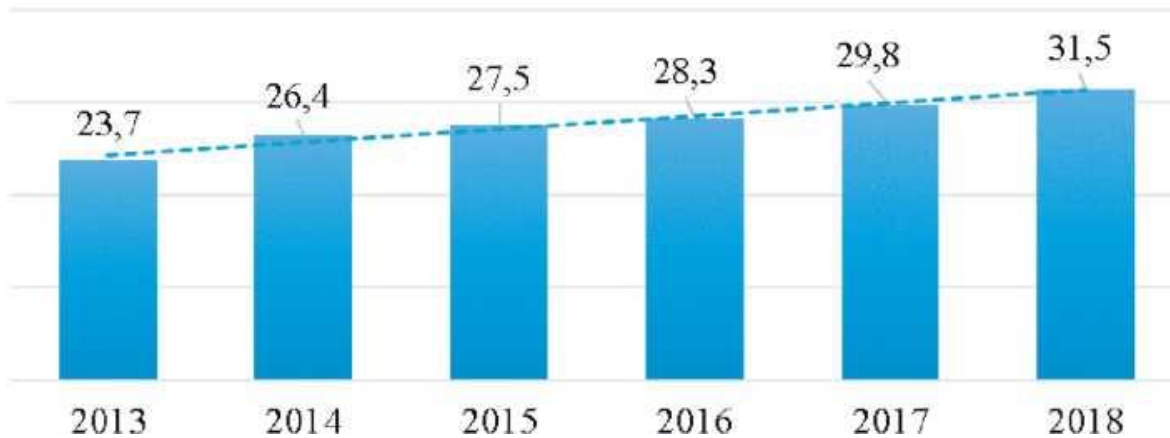


Рис. 1. Розничная торговля России (оборот, трлн. рублей) [3]

Розничная торговля товарами в России характеризуется устойчивым ростом оборота. Определенное снижение темпов роста оборота розничной торговли наблюдается в периоды системных внутриэкономических кризисов.

Не вызывает сомнений, что электронная коммерция и электронная торговля (торговля в сети Интернет) являются двумя высокоинтегрированными сферами предпринимательской деятельности. Коммерческая деятельность в данном случае выступает своеобразной технологией, использующей нормативные и практические методы обеспечения товарно-денежного обмена, товарно-ресурсного снабжения организаций, а также сбыт или продажу товаров.

Электронная коммерция является более емким понятием, чем электронная торговля, охватывающим более широкий круг взаимоотношений: экономического, социального характера; государственного регулирования и взаимодействия с различными типами аудиторий; внутрикорпоративные связи; куплю-продажу товаров и совершение иных видов сделок с использованием собственных моделей и форм организации бизнес-процессов. Таким образом, с данной позиции электронная торговля выступает моделью организации процессов купли-продажи товаров.

На российском рынке электронной торговли товарами в качестве основной используется широко применяемая модель электронной коммерции B2C - бизнес-потребитель. Ее активно используют при организации интернет-магазинов, проведении аукционов. Элементы данной модели находят применение и в других форматах заключения сделок в сети Интернет. С нашей позиции не подвергается сомнению факт необходимости взаимообусловленного развития различных форм торговли и направлений электронной коммерции.

Отличительной особенностью электронной торговли является возможность совершения операций типа «кросс-бордер» при купле-продаже товаров. Совершение трансграничных сделок между потребителем и продавцом с соблюдением всех таможенных процедур и требований других государственных органов и с участием минимального числа посредников делает электронную торговлю привлекательным инструментом для развития предпринимательства.

Особенности восприятия пользователей сети Интернет и проблемы безопасности являются, по нашему мнению, важными факторами, сдерживающими развитие электронной торговли. В большинстве случаев только после выбора товаров, формирования заказа и его оплаты осуществляется доставка товаров. Это увеличивает риски для потребителя по безопасности платежей и поставке товаров. Особенно характерны данные риски при первичном обращении, в том числе через специально организованные интернет-площадки.

Особенности географического расположения и значительной протяженности обуславливают проблемы с доставкой товаров даже в случае добросовестности сторон договора розничной купли-продажи. Сроки доставки товаров и ее стоимость являются основным проявлением данного фактора.

Представляется, что оптимальными и возможными вариантами снижения влияния указанных негативных факторов на развитие электронной торговли в России могут быть:

- качественные изменения в системе доставки товаров и логистического обслуживания (Почта России или частные транспортные компании);
- создание специализированных алгоритмов контроля за работой интернет-магазинов, особенно в отношении обеспечения безопасности платежей и обеспечения выполнения обязательств по договорам розничной купли-продажи. Базой для создания подобных алгоритмов могут служить существующие механизмы идентификации, распознавания и блокирования интернет-ресурсов, содержащих определенную информацию.

В целом, анализируя процессы, характеризующие современное состояние и развитие электронной торговли, можно заключить, что в настоящее время в России имеются все необходимые социальные, культурные, правовые, организационные и технологические основы для ее развития. Имеется и ряд проблем, сдерживающих рост числа сделок, совершаемых в сети Интернет. Основными из них стали безопасность платежей, недостаточные возможности идентификации и особенности транспортно-логистического обслуживания сделок, совершаемых в сети Интернет. Тем не менее, интенсивность совершения операций по купле-продаже возрастает.

Для преодоления сдерживающих факторов возможно применение системных мер, направленных на повышение качества логистического обслуживания, снижение стоимости услуг компаний сферы транспортного обслуживания и решение рассмотренных проблем развития электронной торговли.

Таким образом, статистические данные и прогнозы развития отрасли подтверждают значимость изучения темы электронного бизнеса. Далее рассмотрим, какие возможности открываются у компаний, присутствующих в электронной среде, и с какими трудностями сталкиваются представители бизнеса.

На данный момент, с развитием интернет-технологий, компании разного калибра обладают потенциалом расширения своей деятельности на национальных и международных аренах. О.В. Сидорова в своей работе отмечает, что предприятия, использующие Сеть с целью получения дохода, приобретают дополнительные возможности и преимущества по сравнению с компаниями, которые избегают онлайн-продаж. Основным преимуществом автор выделяет снижение издержек. Интернет предлагает относительно недорогие коммуникации, рассматривается как инструмент минимизации, например, транзакционных издержек.

К.Ю. Воробьев указывает на появление новых, повышенных ожиданий у клиентов в условиях гло-

бализации. Сейчас каждый отдельный потребитель хочет получать «индивидуализированный» товар: происходит индивидуализация потребности, сервиса и времени удовлетворения данной потребности. Автор указывает, что именно электронная коммерция представляет собой средство осуществления и поддержки изменений отношений формата «потребитель - производитель» в глобальном масштабе [1, С. 114].

Малые и средние предприятия, осуществляющие свою деятельность посредством интернет-технологий, способны внедрять новые бизнес-модели и бизнес-стратегии, направленные на расширение своего бизнеса как на национальном уровне, так и на международном. Практика ЕС показывает, что более 40 % средних предприятий покупают через Интернет и аналогичные каналы, и более 20 % из них продают свои товары на тех же платформах. Примерно 35 % малых предприятий используют Интернет для покупки и 15 % для продажи [2, С. 45].

Присутствие в электронной среде дает бизнесу преимущества, но при этом существует ряд ограничений и проблемных зон при применении инноваций и интернет-технологий (таблица 1).

Таблица 1

Преимущества и ограничения присутствия бизнеса в электронном пространстве

Преимущества	Ограничения
<ol style="list-style-type: none"> 1. Свободный выход на новые рынки: национальные и международные. 2. Простое взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами. 3. Новые инструменты сбора и анализа больших данных. 4. Индивидуальный подход и психологическое присутствие. 5. Снижение различных затрат (например, транзакционных издержек). 6. Формирование лояльности клиентов и сильного бренда 7. Информирование покупателей 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мошенничество. 2. Кража персональных данных. 3. Технические сбои системы и обрывы связи. 4. Высокие затраты на внедрение и обслуживание высокотехнологичных инструментов. 5. Плохие отзывы от недовольных клиентов и возможная утрата доверия при не правильной работе в онлайн пространстве. 6. Неполнота знаний о возможностях и инструментах бизнеса в электронном пространстве, дополнительные затраты на обучение персонала, либо на привлечение внешних специалистов.

Для предприятий, участвующих в электронной коммерции, принятие корпоративной социальной ответственности может быть основным преимуществом на рынке. Положительная социальная цель, которая отвечает потребности целевого рынка компании, может быть ключевым фактором для успеха бизнеса в Интернете. Благодаря Сети компании могут регулярно сообщать о достижениях социальных целей и обязательств.

Поскольку популярность социальных сетей в Интернете выросла, многие организации осознали, насколько важно присутствовать в них. Таким образом, многие компании постепенно начали применять эти возможности как инструмент маркетинга и диалога с клиентами и другими заинтересованными сторонами.

Список литературы

1. Воробьев К.Ю. Сущность электронной коммерции в системе международных торговых связей // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 3. С. 106-114.
2. Savrul M., Incekara A., Sener S. The Potential of E-commerce for SMEs in a Globalizing Business Environment // Procedia - Social and Behavioral Sciences. 2014. Vol. 150. P. 35-45.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения : 20.03.2019).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ
ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
г. Пенза, 5 декабря 2019 г.
Под общей редакцией
кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева
Подписано в печать 6.12.2019.
Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»
440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10
www.naukaip.ru