МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»

НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

СБОРНИК СТАТЕЙ XX МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 10 ИЮНЯ 2019 Г. В Г. ПЕНЗА

ЧАСТЬ 1

ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2019

УДК 001.1
ББК 60
А43

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

А43
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: сборник статей XX Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 1. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2019. – 270 с.

ISBN 978-5-00159-008-8 Ч. 1
ISBN 978-5-00159-007-1

Настоящий сборник составлен по материалам XX Международной научно-практической конференции «**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**», состоявшейся 5 февраля 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 978-5-00159-008-8 Ч. 1
ISBN 978-5-00159-007-1

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 11

РАЗВИТИЕ РЫНКА ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ
УСЕНКО АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВНА, САРДАРОВ АЛЕКСАНДР ДЖОНИЕВИЧ 12

НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДАННЫЙ ПРОЦЕСС
ГЛИСИН АЛЕКСЕЙ ФЕДОРОВИЧ, НАСЫРОВА МАЙЯ МИХАЙЛОВНА 15

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ, ИХ ОСОБЕННОСТЬ И СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ГЛИСИН АЛЕКСЕЙ ФЕДОРОВИЧ, КУЛИКОВА ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА 21

АНАЛИЗ КОНЦЕНТРАЦИИ АКТИВОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ
ГАВРИЛОВА КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА 28

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
АБРАМОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА, МИШАЧЕВА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА 33

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
АБРАМОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА 39

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ
АСТАХОВ ЕГОР ВАЛЕРЬЕВИЧ 44

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ
АГАЛАКОВ МАКСИМ ПАВЛОВИЧ 47

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ 50

АНАЛИЗ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОМПАНИЯМИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
ГАРАЕВА АЛИНА РИШАТОВНА, КИРЮХИН ЕГОР ОЛЕГОВИЧ,
ПАНТЕЛИН ЯРОСЛАВ ПАВЛОВИЧ 51

УЧЕТ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН И ТАМОЖЕННЫХ СБОРОВ
ИМОМНАЗАРОВА РУХШОНА ШАМШЕРОВНА, МАКСИМОВ КИРИЛЛ ПАВЛОВИЧ 58

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ОФШОРИНГА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
ДЖАФЕРОВА СЕВИЛЯ ЭДЕМОВНА, ХАДЫРОВА ЗЕМФИРА БЕКТЕМИРОВНА 65

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ
КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА, БАЛАБАНОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА..... 68

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
МИРОНЕНКО ПОЛИНА МИХАЙЛОВНА..... 71

ПРИЗНАНИЕ В УЧЕТЕ ОБЪЕКТОВ НЕОПЕРАЦИОННОЙ (ФИНАНСОВОЙ) АРЕНДЫ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО УЧРЕЖДЕНИЙ
ГРИШАНОВА СВЕТЛАНА ВАЛЕРЬЕВНА, ХАПСИРОКОВА ЛИАНА АЛАНОВНА..... 75

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ..... 78

ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ДИЛЕРСКОГО ЦЕНТРА
СОЗИНОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА, КАТАЕВА ВИКТОРИЯ КОНСТАНТИНОВНА..... 79

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ И УЗНАВАЕМОСТИ БРЕНДА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ
ШЛЮКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА..... 82

МОТИВАЦИЯ ТРУДА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
ЗАХАРОВ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ..... 86

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИНЦИПОВ МЕНЕДЖМЕНТА, ЦЕЛЬ ИХ СОЗДАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ
БАЛУЦА АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ, ГОЛУБИР ЛАДА СЕРГЕЕВНА..... 89

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ФИЛИАЛОВ ПАО “СБЕРБАНК” В ГОРОДЕ ХАБАРОВСКЕ
КОРОСТЫЛЕВ ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ..... 92

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В АВТОСАЛОНЕ
ДРЕЙЛИНГ ЭДУАРД АЛЕКСАНДРОВИЧ..... 97

МОНИТОРИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НАЧАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ТИМОШЕНКО АЛЕНА ЮРЬЕВНА, БУТАРЕВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА.....100

О ВАЖНОСТИ СЦЕНАРИЕВ В ПРОВЕДЕНИИ КОНТРОЛЯ ПО СИСТЕМЕ «ТАЙНЫЙ ГОСТЬ»
КАЛАШНИКОВ АНДРЕЙ ВИТАЛЬЕВИЧ.....103

ПОНЯТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА И ИХ РОЛЬ В КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГА
ЧЕРНОВА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА.....107

ДОСТИЖЕНИЕ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ УПРАВЛЕНИЯ
АБДРАХИМОВА АНИСА ХАЛИЛОВНА.....111

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ В ПРОЕКТЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КОМПАНИИ
АБАЗЬЕВА МАРИЯ ПАВЛОВНА.....114

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА КАК ЭЛЕМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
СОЗИНОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА, КОРС МАРИЯ ЮРЬЕВНА 117

УПРАВЛЕНЧЕСКО-ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГАЗАРОВА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА 122

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ
ТОКСОБАЕВА БАКТЫГУЛЬ АСАНОВНА, КУБАНЫЧБЕКОВА АЙКЕРИМ АЛМАСБЕКОВНА 126

КЛАССИФИКАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
ТОКСОБАЕВА БАКТЫГУЛЬ АСАНОВНА, КУБАНЫЧБЕКОВА АЙКЕРИМ АЛМАСБЕКОВНА 129

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 133

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
МАТВЕЕВА НАДЕЖДА СЕРГЕЕВНА, АЛИ-ЗАДЕ ЛОЛИТА ФАРХАДОВНА 134

ВЛИЯНИЕ БИОХИМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРОВИ НА СРЕДНЕСУТОЧНЫЕ ПРИВЕСЫ БЫЧКОВ МЯСНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ
АХМЕДЖАНОВА АЙГУЛЬ ТОЛЕУГАЗЫЕВНА, КУХАР ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА 137

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОРБУНОВА ЕКАТЕРИНА ГЕННАДЬЕВНА, ТАРАКАНОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА 141

ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ В ЭКОНОМИКЕ
ФЕДОРКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА, КРАВЧЕНКО ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА 145

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И УЗНАВАЕМОСТИ ПРОДУКТОВ ФЕРМЕРСКОГО БИЗНЕСА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
КОРОСТЫЛЕВ ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ, МАЗУРИК АНАСТАСИЯ ИГОРЕВНА 148

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ОПОРА НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
ГАНЗИКОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ 151

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛИМАТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВОРОНЦОВА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА 157

МАРКЕТИНГОВАЯ ПРОГРАММА СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
АЗИЗОВА ТАИСИЯ РУСЛАНОВНА 160

УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ
ЩЕРБИНА НАТАЛЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА 163

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ.....170

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ФОНДОВОГО ИНДЕКСА S&P 500
ХУДЯКОВА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА 171

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ 177

ПРОЦЕДУРЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА
БУРЛАКОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА, ВИЛЬДАНОВА АЛЬБИНА ШАМИЛОВНА, ИВЛИЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ.....178

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ
ДУКАНОВ СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ.....185

ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ
СТЕБА НАТАЛЬЯ ДМИТРИЕВНА, КАРНЕЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ.....189

УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ЗЕМЛЮ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЯРОСЛАВЛЯ)
ТУЗОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....192

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ
ЯРУШКИНА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА, ВАЛИУЛОВ ТИМУР ШАМИЛЬЕВИЧ 195

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСОВ КАК ИНДИКАТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ, ЭМИССИОННОЙ И РЕГУЛЯТОРНОЙ АКТИВНОСТИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ
ШКАРИНА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА.....199

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МИГРАЦИИ
АЙДИНОВА ДИАНА ХАДЖИ-МУРАТОВНА, БОРЛАКОВА ЗУЛЬФИЯ РАМИНОВНА.....209

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ С ПОЗИЦИЙ КЕЙНСИАНСТВА
КОЛЕСОВА ТАТЬЯНА ЛЕОНИДОВНА, ШАБИНСКАЯ ОЛЬГА РУСЛАНОВНА, КАМОЗИНА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА 212

ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (СОЮЗА ГОРОДОВ ЦЕНТРА И СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ)
ГОРЛОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, КАРПУСЕНКО АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ.....217

О ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕРАХ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ АРКТИКИ НА ПРИМЕРЕ ВЕРХОЯНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)
ГОРОХОВА САРДАНА ИННОКЕНТЬЕВНА 223

ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
ШИЛЛЕР ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА, ХАН РОКСАНА СУЛТАНОВНА.....227

ИННОВАЦИОННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ
ШАМИГУЛОВА ЛИЛИЯ ЗАУРОВНА, ХАННАНОВА ТАТЬЯНА РАШИТОВНА 229

МЕХАНИЗМ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»
ТХАБИСИМОВ АСТЕМИР ИЛЬЯСОВИЧ.....232

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПИЩАСКИНА АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА.....235

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ
ЕФИМЕНКО ЕКАТЕРИНА ИВАНОВНА.....238

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К ИЗУЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
ЛУНИН ИГОРЬ АНАТОЛЬЕВИЧ, ХАСБИУЛИНА ВЕРОНИКА РУСЛАНОВНА.....241

УЧЕТНАЯ МОДЕЛЬ РАСЧЕТОВ С ПРОДАВЦАМИ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ
ФАХРЕТДИНОВА ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА.....244

ИНФЛЯЦИЯ
ПЕТЕРС ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, ПРОКОФЬЕВА КРИСТИНА ОЛЕГОВНА 248

ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ
СУРХАЕВА ЛЕЙЛА ТАУЛАНОВНА.....251

РОССИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТРУДА
КУКУШКИНА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА.....254

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ИССЛЕДОВАНИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ
ВАНИЕВА ЭЛЬВИНА АРИПОВНА, КАРАЕВА НАСИБЕ СЕРВЕРОВНА.....256

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВАНИЕВА ЭЛЬВИНА АРИПОВНА, БИЯЗОВ МЕМЕТ АМЕТОВИЧ.....259

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА
ВАНИЕВА ЭЛЬВИНА АРИПОВНА, ХАДЫРОВА ЗЕМФИРА БЕКТЕМИРОВНА.....262

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
АРАЛБАЕВА ГАЛИЯ ГАЛАУТДИНОВНА, АРАЛБАЕВ АЗАМАТ ТАШБУЛАТОВИЧ 265

РЕШЕНИЕ
о проведении
10.06.2019 г.
XX Международной научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»

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, ФБГОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.6

РАЗВИТИЕ РЫНКА ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

УСЕНКО АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВНА,
к.э.н., доцент
САРДАРОВ АЛЕКСАНДР ДЖОНИЕВИЧ
студент
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: В статье представлены результаты проведенного исследования основных тенденций в развитии российского рынка финансового лизинга за последние пятнадцать лет, выявлены причины и факторы, обуславливающие данные изменения, а также представлен прогноз экспертов, определяющий направленность дальнейшего развития лизингового рынка, сделаны логические выводы и предложения.
Ключевые слова: рынок лизинга, финансовый лизинг, лизинговый договор, экономический кризис, прогноз развития.

THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF FINANCIAL LEASING IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Usenko Anastasia Mikhailovna,
Sardarov Aleksandr Dzhonievich

Abstract: In the article, there are presented the results of the study of the main trends in the development of the Russian financial leasing market over the past fifteen years, identified the reasons and factors causing these changes, also presented the forecast of experts, determining the direction of further development of the leasing market, made logical conclusions and proposals.
Key words: leasing market, financial leasing, leasing agreement, economic crisis, development forecast.

В современных условиях нестабильности внешней среды, когда экономические кризисы приобретают новые формы и проявляются все чаще, инструментом, повышающим финансовую устойчивость коммерческих организаций, может стать финансовый лизинг.

Лизинговое финансирование имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования, но базируется на отношениях собственности. При лизинге собственность на предмет аренды сохраняется за лизингодателем, а лизингополучатель приобретает его лишь во временное пользование, то есть право пользования имуществом отделяется от права владения им.

Используя данные Федеральной службы государственной статистики РФ [1], построим график, отражающий динамику общей стоимости договоров финансового лизинга за 2004-2018 годы (рис. 1).

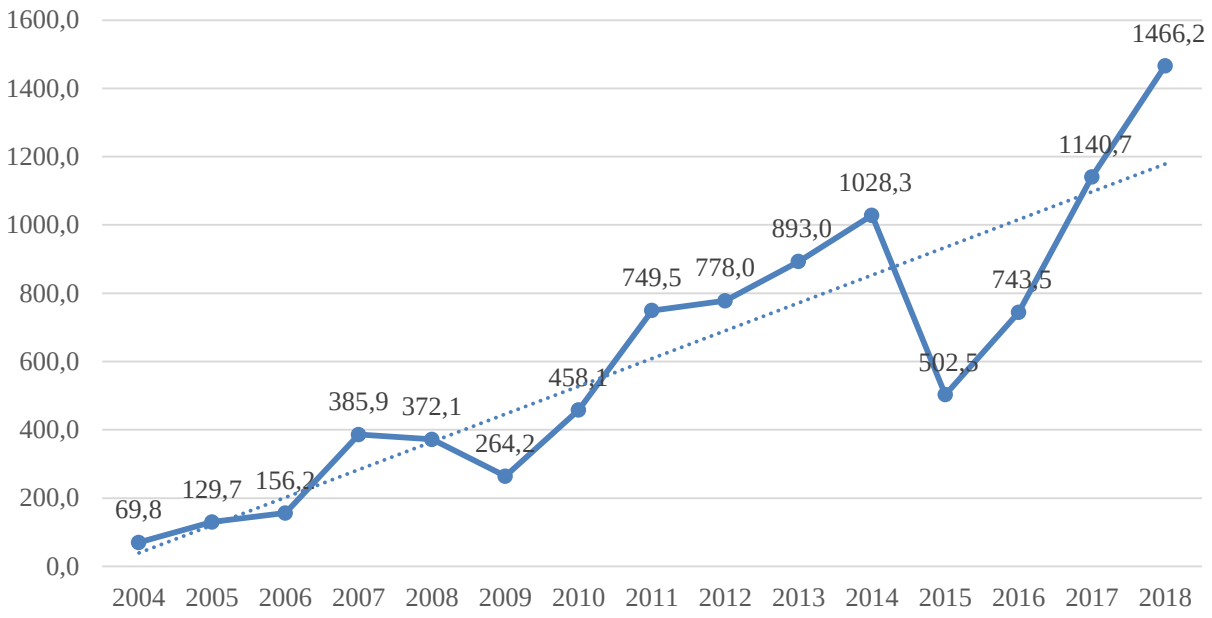

Рис. 1. Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации, млрд. руб.

Как видно на рисунке 1, общая стоимость договоров финансового лизинга за последние 15 лет выросла более чем в 21 раз и составила за 2018 год 1466,2 млрд. руб. Несмотря на общую восходящую линию тренда, можно отметить два временных участка с резким снижением анализируемого показателя.

Так, в 2009 году по сравнению с предыдущим годом произошло уменьшение общей стоимости договоров финансового лизинга на 107,9 млрд. руб. или 29,0%, что было обусловлено влиянием на российскую экономику мирового финансового кризиса, обозначившегося в 2008 году. Однако, уже по итогам 2010 года отечественный рынок финансового лизинга превысил докризисные показатели.

Значительный спад продемонстрировал российский рынок финансового лизинга также в 2015 году, когда общая стоимость договоров снизилась по сравнению с предшествующим годом более чем в 2 раза, а именно на 525,8 млрд. руб. Такому падению способствовал разразившийся в 2014 году валютный кризис, для которого было характерно резкое ослабление российского рубля по отношению к иностранным валютам, вызванное стремительным снижением мировых цен на нефть, а также введением экономических санкций в отношении России.

Восстановление отечественного рынка финансового лизинга заняло два года: по итогам 2017 года общая стоимость договоров составила 1140,7 млрд. руб., то есть на 112,4 млрд. руб. больше, чем до падения рынка.

В 2018 году анализируемый показатель вырос еще на 325,5 млрд. руб. или 28,5%. «После периода экономической нестабильности рынок лизинга восстанавливается высокими темпами. Лидирующие позиции на рынке лизинга принадлежат компаниям с государственным участием, которое обеспечивает им финансирование проектов и сглаживает финансовую неустойчивость. Частные лизинговые компании также занимают довольно большую нишу на российском рынке лизинга, однако им приходится преодолевать конкуренцию в поиске доступных финансовых ресурсов для поддержания своей устойчивости» [2, с. 51].

Так, в опросе, проводимом Федеральной службой государственной статистики РФ [3], в качестве главных факторов, отрицательно влияющих на деятельность организаций в сфере финансового лизинга, респонденты традиционно выделяют высокий процент коммерческого кредита и конкуренцию со стороны других организаций, осуществляющих лизинговую деятельность. В опросе 2018 года проанкетированные организации также отметили значительное влияние такого фактора, как недостаток финансовых средств, причем если в 2017 году на этот фактор указывали 8,2% респондентов, то в 2018

году – 34,4%. Аналогично выросло число респондентов, отметивших такой фактор, как сложности с получением кредита – с 8,2% до 29,8%. При этом отмечается существенное снижение влияния таких факторов, как несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности, информационная непрозрачность деятельности потребителей лизинговых услуг и недостаток квалифицированных специалистов.

Таким образом, рынок финансового лизинга, являясь привлекательным инструментом финансирования инвестиционной деятельности коммерческих организаций, нуждается в активном развитии и снижении влияния названных негативных факторов.

Однако, согласно прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», темпы роста объема нового бизнеса в сфере лизинга «в 2019 году замедлятся до 15%. Слабый экономический рост (рост реального ВВП составит 1,4 против 1,9% в 2018 году) и сохранение текущей денежно-кредитной политики окажут сдерживающее влияние на инвестиционную активность потенциальных лизингополучателей. В результате снижение темпов роста будет отмечено у драйверов рынка – лизинга железнодорожной техники и автомобилей» [4].

По оценкам экспертов, для стимулирования спроса в 2019 году лизинговые компании будут активнее прибегать к демпингу и неценовым методам конкуренции. Предполагается, что на фоне снижения объемов государственного субсидирования автолизинга крупные федеральные лизингодатели для поддержания бизнеса будут запускать собственные льготные программы, жертвуя частью своей маржи.

Подводя итог, можно сделать вывод, что дальнейшее развитие рынка финансового лизинга во многом определяется общеэкономическими тенденциями в стране и мире, требует совершенствования нормативно-правового обеспечения лизинговой деятельности, повышения уровня государственной поддержки и доступности финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/tab_Lizing.htm – Федеральная служба государственной статистики РФ.

2. Лапоногова А.А., Крикало В.А. Анализ современных тенденций развития лизинговых компаний // Прорывные научные исследования: проблемы, закономерности, перспективы: сборник статей IX Международной научно-практической конференции в 4 ч. Ч. 2. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2017. – С. 48-51.

3. Факторы, отрицательно влияющие на деятельность организаций, в сфере финансового лизинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Grfaktor.htm – Федеральная служба государственной статистики РФ.

4. Рынок лизинга по итогам 2018 года: на максимальных оборотах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/leasing/2018 – Рейтинговое агентство «Эксперт РА».

© А.М. Усенко, А.Д. Сардаров, 2019

УДК 336

НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДАННЫЙ ПРОЦЕСС

ГЛИСИН АЛЕКСЕЙ ФЕДОРОВИЧ,
к.э.н., доцент
НАСЫРОВА МАЙЯ МИХАЙЛОВНА
Магистрантка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Аннотация: В современных условиях нестабильности рынков и быстрого роста конкуренции, финансы становятся основным видом ресурсов, отсутствие которых или их нерациональное использование влияет на конечный результат деятельности компании. В связи с этим, разработка и совершенствование системы финансового планирования, становится реальной необходимостью для любой компании, так как является основой для принятия оперативных управленческих решений. В данной статье осуществляется обзор теоретических аспектов финансового планирования компании, рассматриваются основные факторы, влияющие на данный процесс, цели, определяющие временные рамки финансового планирования, рассматриваются основные аспекты, указывающие на необходимость планирования, что в свою очередь дает возможность снижения рисков в деятельности компании и приводит к конечной ее цели - прибыльности.
Ключевые слова: система финансового планирования; финансовый план; бюджетирование; стратегическое, текущее и оперативное финансовое планирование; ресурсы.

THE NECESSITY FOR FINANCIAL PLANNING FOR THE COMPANY'S DEVELOPMENT AND FACTORS INFLUENCING ON THIS PROCESS

Glisin Aleksey Fedorovich,
Nasyrova Maiya Mikhailovna

Abstract. In the current situation of instability of markets and rapid growth of competition, finance becomes the main type of resources, the absence of which, or irrational use of influence on the result of the company's activities. In this regard, the development and improvement of the financial planning system becomes a real necessity for any company, since it is the basis for making operational management decisions. This article provides an overview of the theoretical aspects of financial planning of the company, discusses the main factors affecting this process, the goals that determine the time frame of financial planning, discusses the main aspects that indicate the need for planning, which in turn makes it possible to reduce risks in the company and leads to its ultimate goal - profitability.
Key words: financial planning system, financial plan, budgeting, strategic, current and operational financial planning, resources.

В настоящее время, с развитием рыночных отношений, финансы становятся основным видом ресурсов, и именно их ограниченность может тормозить производство, в связи с этим, эффективное управление финансовой деятельностью любой компании, нацеленной на рост прибыли, нуждается в прогнозе его результатов. Финансовое планирование для развития компании осуществляется ее специальными службами по планированию, которое осуществляется в соответствии с задачами, поставленными перед руководством компании. Руководство компании обязано четко понимать стоящие перед ним задачи, так как существует взаимосвязь между собственно компанией и экономическими субъектами, зависящими от результатов ее работы.

Таким образом, планирование является функций управления, которая является главной составляющей деятельности разных компаний и, представляет собой, как результат, финансовые планы по основным показателям, бизнес-планы, а, для вновь организованных предприятий – прогнозные предположения.

В связи с этим, необходимость финансового планирования диктуется многими факторами, среди которых превалируют те, которые обеспечивают производственный процесс: финансовые и материальные ресурсы предприятия.

Так же, необходимость формирования планов и прогнозирования диктуется такими причинами, как наличие связей между планами по различным направлениям деятельности организации и их привязке к различным поставщикам и клиентам, например, в части работы по задолженности; требованиям по обязательной оптимизации экономических последствий принимаемых решений в части изменения плановых показателей; невозможности получения в установленные сроки и без определенного риска всей суммы финансовых ресурсов [1].

Таким образом, финансовое планирование на предприятии можно представить в виде некой схемы финансовых ресурсов, в которой поступление и распределение этих ресурсов будут завязаны на цели и задачи деятельности компании. Все звенья плана в отдельности рассчитываются и, затем обосновываются и только после этих проделанных процедур определяется влияние друг на друга всех рассмотренных компонентов.

Такая методика помогает устранить все выявленные потенциальные проблемы, а с учетом отраслевой специфики любой компании при финансовом планировании определяются факторы, подходящие для данной конкретной отрасли и влияющие на процесс финансового планирования. Понятно, что набор этих факторов для фирм, развивающихся в разных экономических условиях, различен [5].

Общий процесс планирования как в коммерческих, так и в некоммерческих организациях, затрагивает все аспекты их деятельности, в связи с этим, в процессе планирования управленцы получают возможность увидеть:

- будущие границы деловой активности и финансовые показатели компании;

-потребность в ресурсах, включая финансовые, с точки зрения, поставленных целей;

-отдачу от вложения этих ресурсов в перспективе [1]. То есть конкретно, необходимость в финансовом планировании заключается в том, что с его помощью появляется возможность снижения рисков в условиях нестабильности рыночной среды, что приводит к конечной цели компании - прибыльности.

С учетом международного и российского опыта, в условиях рыночной экономики, были выработаны определённые подходы к планированию развития компании в интересах её собственников и с учётом реальной обстановки на рынке. В связи с этим, можно выделить следующие задачи использования инструментов различных видов финансового планирования и прогнозирования в компании:

- внедрение в деятельность компании найденных резервов растущей прибыли;

- в связи с поставленными целями выбрать наиболее оптимальную стратегию развития и вложения финансов в деятельность фирмы;

- учитывать производственные и финансовые возможности фирмы с поставленными перед ней целями;

- оптимизировать взаимодействие компаний с государственными и финансовыми структурами с учетом двусторонней выгоды;

- подбор оптимальных вариантов вложения имеющихся денежных средств;

- увеличение доходов компании с помощью экономичного использования ресурсов фирмы;
- выполнение компанией обязанностей перед своими стейкхолдерами;
- постоянный контроль компании за такими показателями, как кредитоспособность, платежеспособность и ликвидность.

Значение различных видов финансового планирования в практической деятельности любой компании заключается в том, что они помогают воплотить прогнозные цели в конкретные количественные показатели деятельности компании; определяют достаточность финансовых средств для осуществления производства; оценивают целесообразность выбора объектов инвестирования, а также выбора партнеров, способных в полном объеме и соответствующем качестве предоставить необходимые финансовые ресурсы.

Таким образом, мы видим, что различные виды финансового планирования в практической деятельности тесно переплетаются и напрямую зависят от целей деятельности компании [6].

Факторы, влияющие на финансовое планирование, находятся в прямой зависимости от инфляционных процессов, валютных отношений, санкций, политики доходов, а также возможных изменениях в законодательстве. Миграционные потоки населения могут привести к изменениям в структуре спроса. Следовательно, в первую очередь, финансовые планы должны быть совместимы с корпоративными целями, учитывая, также, общие интересы государства.

Для расчетов и предположений, на которых основаны прогнозы, необходимы последующие уточнения и анализ. Планирование движения денежных средств должно удовлетворять возможности компании в осуществлении планируемых требований. Если при финансовом планировании определяется, что впереди у компании периоды негативного развития, то собственники компании принимают альтернативный путь развития, принимают решения, соотносимые с финансовыми возможностями компании или об увеличении дополнительных необходимых средств.

Как было сказано выше, при разумном управлении финансами компании, учитываются интересы как акционеров, так и кредиторов, которые, в свою очередь, заинтересованы в стабильности получения доходов, кредитоспособности и платежеспособности компании. Таким образом, необходимость в финансовом планировании заключается в его воздействии на все элементы планового процесса: оптимальное использование всех видов ресурсов, выбор направления вложения средств и т.д. [2].

С точки зрения планирования и последующего контроля за рентабельностью работы фирмы, а также за ее финансовым положением, бюджет по прибыли и финансовый план являются центральными элементами внутрифирменного планирования. С этой позиции планирование представляет собой:

- разработку мероприятий по достижению поставленных целей;
- моделирование основных параметров деятельности компании, с учетом всех взаимосвязей и сроков их достижения;
- регулярный мониторинг управленческих решений по вопросам планирования.

В настоящее время, в условиях рынка, когда у компаний существуют обязательства перед различными фондами, партнерами и др., они, компании, сами заинтересованы в знаниях о своем реальном финансовом положении, как минимум на ближайшую перспективу, для чего заранее и учитываются последствия инфляции, рыночной конъюнктуры, нарушения различных договорных обязательств и т.д.

Для грамотного проведения финансового планирования компании, менеджер по финансам обязан определить конкретный период осуществления предполагаемых операций с капиталом; целевые статьи расходов и доходов, а также график их осуществления, а также все необходимые расчетные показатели. Следующим этапом данного процесса является разработка конкретных документов, описывающих процесс распределения всех имеющихся ресурсов, от полноты и достоверности которых должен зависеть прогнозный результат организации в целом [2].

Любая компания, вне зависимости от ее размеров и вида деятельности, рано или поздно сталкивается с необходимостью финансового планирования в области своих доходов и расходов, так как для того чтобы поддерживать и развивать свой бизнес необходимы средства для финансирования расходов по заработной плате, материалам, продукции, прямым и накладным расходам. Однако проблема финансирования любой компании состоит в запаздывании доходов по отношению к расходам. Расход

необходимо осуществить сейчас, а доход, ради извлечения которого этот расход производится, будет получен, чаще всего, лишь в весьма отдаленном будущем. Помимо этого, компании просто может не хватать своих средств, например, при растущем бизнесе. Эти ситуации также ставят задачу необходимости финансового планирования для долгосрочного успеха предприятий.

Основные факторы для растущей роли планирования в условиях современности представлены:

- ростом размеров предприятий,
- усложнением форм деятельности,
- высокой нестабильностью внешних условий и факторов,
- новым стилем руководства сотрудниками,
- растущей ролью центробежной силы в экономике [3].

Таким образом, финансовое планирование осуществляется в разном содержании и назначении в соответствии с задачами и объектами планирования, а разработка финансового плана в рамках финансового планирования играет решающую роль в системе мероприятий стабилизации финансового хозяйства любой компании.

Финансовое планирование на предприятии принято проводить с помощью нескольких общепринятых функций, которые должны:

-обеспечить нормальный кругооборот финансов компании, в том числе вложений в реальный капитал, интеллект и финансовые инвестиции;

-прирост оборотных фондов и социальное развитие компании;

-выявить резервы и мобилизовать ресурсы для эффективного использования различных доходов компании;

-соблюдать интересы инвесторов;

-определять взаимоотношения с бюджетными и внебюджетными фондами, работниками предприятия и вышестоящими предприятиями;

-оптимизировать налоговую нагрузку и структуру капитала;

-контролировать финансовые компании, целесообразность запланированных операций и ситуаций.

Финансовое планирование можно классифицировать по ряду критериев. Но, как правило, финансовое планирование в организации делят на сегменты, опираясь на сроки выполнения этой деятельности. Такой подход довольно распространен, поскольку большая часть экономических субъектов ставят перед собой цели, обозначая при этом временные рамки. Мировой и российский менеджмент применяет метод, в соответствии с которым цели делят на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные (стратегическое, текущее, оперативное финансовое планирование). Если мы рассматриваем долгосрочные цели, то имеем в виду стратегическое финансовое планирование до 5 лет. Среднесрочные цели в рамках текущего финансового планирования ставят на период не более 1 года. Что касается краткосрочных целей, здесь используется оперативное финансовое планирование деятельности компании. Срок достижения этих целей может исчисляться неделями или месяцами. Существуют, также и так называемые промежуточные исследовательские периоды, которые позволяют просчитывать и выявлять оптимальные критерии для процесса планирования, при том что, в настоящее время не существует четких разграничений между рассмотренными выше сроками выполнения планирования, а за основу берутся логичные и объективные закономерности современного корпоративного менеджмента.

Сегодня большинство частных компаний работает в рамках циклов развития. Есть стремительно развивающиеся предприятия, фирмы на этапе стабилизации и компании, которые готовятся к ликвидации (или слиянию с более масштабной корпорацией). Исследование Йельского университета свидетельствует о том, что в среднем современная коммерческая компания существует 15 лет (от стартапа до ликвидации или слияния с более крупным субъектом).

Практически каждое современное предприятие проходит три этапа своего развития, которые, как показало исследование, длиться примерно пять лет. Речь идет о периодах роста, стабилизации и завершении деятельности. Понятно, что периоды финансовых планов приблизительные и зависят от

разных условий, в том числе и от специфики бизнеса. У некоторых предприятий продолжительней этап роста, у других - стабильного развития.

Итак, в рамках стратегического финансового планирования компания строит планы на срок не более 5 лет, пересматривает стратегические приоритеты по мере того, как меняются циклы развития бизнеса.

При осуществлении текущих финансовых планов для эффективности решаемых задач необходим выбор оптимальных критериев, от которых может зависеть их продолжительность. Для выявления недочетов используют результаты бухгалтерских, финансовых и управленческих отчетов. Текущие финансовые планы дают возможность менять или корректировать, при необходимости, стратегию развития компании.

Если компания пребывает на этапе роста, то в концепцию тактического планирования будут входить такие тактические задачи, которые наряду с большими объемами выручки выявляют такое количество издержек, которое допустимо при этих объемах. Так как на стадии роста компании происходят процедуры кредитования, расширения штата предприятия и определяется или расширяется география его работы, то эти вопросы также должны входить в концепцию планирования компании. На этапе стабилизации, деятельность компании переходит на другой уровень и в связи с этим меняется концепция ее тактического планирования. С сокращением объемов выручки ставятся задачи по принятию мер по снижению издержек, уменьшается или полностью прекращается кредитование, прекращается прием новых сотрудников, в некоторых случаях сокращаются или не расширяются территории, на которых осуществляется деятельность компании.

В ситуации, когда руководство принимает решение о закрытии или перепродаже компании другому хозяйствующему субъекту, также меняются тактические задачи. Предприятие начинает работать в минус с расчетом на то, что новый собственник спишет задолженности компании или компенсирует их; кредитование практически отсутствует; сокращается число работников. При условии, когда происходит слияние фирмы с более крупной, то меняется и концепция тактического планирования, меняются циклы и формируются новые финансовые планы, соответствующие им. То есть при текущем финансовом планировании фирмы формируются задачи, соответствующие концепции и специфике каждого цикла развития компании.

В рамках оперативного финансового планирования решаются краткосрочные задачи, которые, также реализуются с учетом специфики структуры корпоративного управления. На уровне высшего руководящего состава формируются планы, для данной ситуации наиболее продолжительные. На уровне небольших подразделений или отдельных сотрудников формируются планы с небольшой продолжительностью.

Вышеназванные виды финансового планирования связаны между собой и протекают в следующей последовательности: сначала разрабатывается стратегический план, после чего его раскрывают в рамках текущего планирования, а затем конкретизируют в оперативных планах [4].

Как уже было сказано выше, выбор формы планирования зависит от ряда факторов, среди которых и специфика предприятий. В зависимости от специфики фирм, некоторым из них достаточно запланировать свою продукцию не более чем на 1-2 года, другим - не менее чем на 5-10 лет. Корпоративная культура и отношение к клиенту может быть схожа у многих компаний, однако именно правильно поставленная финансовая цель определяет качественное развитие и место компании на рынке, при этом следует отметить, что преследование исключительно финансовых целей может стать причиной неудовлетворенности персонала, снижения качества продукции, роста себестоимости товаров, что может вызвать увеличение числа претензий со стороны клиентов и скажется на объеме продаж [7].

Таким образом, для любой компании цель, которую она преследует на рынке, в обществе и клиентской среде определяет концепцию ее развития, формируя эту цель конкретный руководитель конкретной компании определяет, к какому результату в финансовом планировании он хочет прийти. Для кого-то важнее привлечь средства, кто-то хочет сотрудничать с более крупными холдингами, а кто-то планирует максимально повысить стоимость своего бизнеса для дальнейшей выгодной продажи. Любому юридическому лицу, которое ведет финансовую деятельность, также стоит учитывать и следую-

щие два момента - необходимость обеспечивать ежедневную платежеспособность компании и получать дополнительную прибыль от вложения свободных финансов в инвестиционные проекты.

Учитывая вышеизложенное, можно определить наиболее важные задачи финансового планирования компании: оптимизация свободных финансовых средств, управление финансовыми потоками, ежедневный контроль над поступлением и расходом денег [4].

Список литературы

1. «Необходимость финансового планирования в условиях современной экономики», Волошин А.И., Бондаренко Е.В., 2017, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва, Международный научный журнал «Инновационная наука №02-1/2017г. https://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-finansovogo-planirovaniya-v-usloviyah-sovremennoy-ekonomiki
2. Понятие и необходимость финансового планирования http://www.welleconomics.ru/wens-134-1.html
3. Функции финансового планирования https://spravochnick.ru/finansovyy_menedzhment/finansovoe_planirovanie_na_predpriyatii/funkcii_finansovogo_planirovaniya/, 2019г.
4. Финансовое планирование в компании: методы, примеры и ошибки, 3 октября 2018г., журнал «Коммерческий директор» https://www.kom-dir.ru/article/2294-finansovoe-planirovanie
5. Лабеева Т. И. Теоретические и методические подходы к организации финансового планирования на предприятиях автотранспорта в работах современных авторов, Лабеева Т. И., Молодой ученый. 2014г., №2. С. 475-479. https://moluch.ru/archive/61/9192/ (дата обращения: 03.03.2019).
6. Финансовое планирование https://www.kom-dir.ru/article/2229-vidy-finansovogo-planirovaniya
7. Финансовая устойчивость бизнеса, 16 января 2019, журнал «Коммерческий директор» https://www.kom-dir.ru/article/2503-finansovye-tseli-kompanii

УДК 336

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ, ИХ ОСОБЕННОСТЬ И СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

ГЛИСИН АЛЕКСЕЙ ФЕДОРОВИЧ,
к.э.н., доцент
КУЛИКОВА ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА
Магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в рамках настоящей статьи автор проводит исследование инструментов финансирования деятельности корпораций, выявляет особенности их привлечения. На примере корпораций нефтегазового сектора проводится анализ и выявление наиболее эффективных инструментов финансирования. Автор проводит комплексную оценку способам привлечения финансирования, обосновывает актуальность синдицированного кредитования в деятельности корпораций.
Ключевые слова: источник финансирования, чистая прибыль, амортизационные отчисления, кредиторская задолженность, резервный фонд, оптимизация процесса, облигации, синдицированный кредит.

INSTRUMENTS OF FINANCING THE ACTIVITIES OF CORPORATIONS, THE FEATURES AND WAYS OF THEIR ATTRACTION

Glisin Aleksey Fedorovich,
Kulikova Ekaterina Olegovna

Abstract: the author conducts a study of the instruments for financing the activities of corporations, reveals the features of their attraction. On the example of corporations in the oil and gas sector, an analysis and identification of the most effective financing instruments is carried out. The author conducts a comprehensive assessment of how to attract funding, justifies the relevance of syndicated lending in the activities of corporations.
Key words: financing source, net profit, depreciation charge, accounts payable, reserve fund, process optimization, bonds, syndicated loan.

Перед каждой компанией ставится выбор в подборе наиболее подходящего источника финансирования. Каждый их этих источников имеет свои отличительные особенности. К финансовым методам управления деятельностью корпорации, относятся способы, с помощью которых финансовые отношения оказывают воздействия на хозяйственный процесс.

Воздействие финансового метода проявляется в образовании и использовании денежных фондов. Финансовые методы – варианты воздействия финансовых отношений на хозяйственную деятельность предприятия, с помощью управления финансовыми ресурсами и соизмерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективным использованием денежных фондов.

Как отмечает Габибова М.Ш., выбирая источник финансирования, корпорация в первую очередь должна решить использовать краткосрочные или долгосрочные схемы финансирования. Долгосрочное

финансирование имеет значимость с позиции стратегии развития предприятия. Что же касается повседневной деятельности, её успешность в значительной степени определяется эффективностью управления краткосрочными пассивами. [1, с. 214]

Далее рассмотрим примеры внутренних источников финансирования:

– чистая прибыль - вложение большей части средств в дальнейшее развитие позволяет обеспечить успешное существование и снизить риск разорения;

– амортизационные отчисления - денежный актив, который мог быть потрачен на ремонт и обслуживание оборудования;

– кредиторская задолженность предполагает отсрочку банковских платежей с увеличением их размера в будущем;

– резервный фонд - средства, предназначенные для непредвиденных финансовых расходов;

– оптимизация процесса - распределение финансирования на наиболее прибыльное производство или создание нового дополнительного источника дохода.

Возможности внешнего краткосрочного финансирования для российских предприятий включают: торговый кредит; толлинг; банковское краткосрочное финансирование; взаиморасчеты/бартер; коммерческие бумаги/векселя; факторинг; краткосрочный операционный лизинг. [5, с. 71]

Дополнительная эмиссия акций, увеличение уставного капитала осуществляется компанией для реализации капиталоемких проектов. Эмиссия акций подразумевает большие издержки для компании, но они покрываются значительными объемами привлечения инвестиций.

Основными задачами при выпуске новых акций для акционерного общества можно выделить: выбрать подходящую стратегию для повышения ликвидности и стоимости акции; эффективное расширение своей деятельности; рост капитализации компании; улучшение финансового состояния и имиджа компании. [3, с. 113]

Для компаний, имеющих иные организационно–правовые формы, привлечение инвестиций может осуществляться, за счет вкладов и взносов в уставный капитал. Такой способ привлечения средств экономит деньги компании, но имеет ограничения по объему финансирования.

Краткосрочные кредиты ориентированы, как правило, на пополнение оборотного капитала и покрытие наличных разрывов, долгосрочное кредитование в большей степени связано с расширением, развитием и обновлением основных средств. Соответственно, за счет краткосрочных кредитов текущая операционная деятельность заемщика финансируется, и из–за долгосрочных кредитов осуществляется финансирование стратегических инициатив.

Положительным в использовании заемных источников финансовых ресурсов является: покрытие недостатка собственных финансовых ресурсов – в случае недостатка собственных финансовых ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности используются заемные финансовые ресурсы; обеспечение прироста собственных финансовых ресурсов – прибыль, образуемая в результате использования заемных ресурсов, остается в собственности предприятия и является источником формирования собственных финансовых ресурсов; обеспечение увеличения активов предприятия – прибыль, образуемая в результате использования заемных ресурсов, остается в собственности предприятия и участвует в финансировании его активов. [6, с. 88]

К недостаткам в использовании источников заемных финансовых ресурсов относят: целевой характер привлечения – предприятие может взять ссуду только на конкретно определенные задачи; определение оптимального размера потребности в заемных ресурсах – в связи с начислением процентной ставки должен быть расчет необходимой суммы займа; ограниченный срок использования определен срок возврата займа; за пользование займами начисляются проценты. [8, с. 363]

Облигационные займы имеют ряд отличий от инвестиционных кредитов, но относятся также к корпоративному финансированию. При выпуске облигаций компания–эмитент проходит ряд процедур, гарантирующих ее устойчивое финансовое состояние. После чего производится анализ конкретного инвестиционного проекта, для реализации которого выпускаются эти ценные бумаги и впоследствии происходит эмиссия и размещение облигаций на фондовом рынке. Компания–эмитент несет ряд из-

держек по исполнению всех вышеперечисленных процедур. Через облигационный займы, компания получает доступ к ресурсам всех инвесторов, крупных и мелких.

Выпуск облигаций становится оправданным, лишь при необходимости привлечения значительного объема средств. Это объясняется тем, что при небольшом выпуске, облигации становятся неликвидными и эмиссия требует значительных затрат, а одним из главных критериев для инвестора выступает высокая ликвидность корпоративных облигаций. [4, с. 704]

Так, доля рублевых облигаций в структуре фондирования нефинансовых копаний росла последние 3 года опережающими темпами. Объем выпущенных ими долговых ценных бумаг с конца 2014 года по конец 2–го полугодия 2018–го умножился более чем двукратно: с 2,9 до 6,4 трлн рублей. Росту публичного долга способствовали потребность корпораций в замещении валютных заимствований, понижательная динамика процентных ставок и наличие ликвидности в банковском секторе.

Рост облигационного рынка проходил на фоне усиления роли РЕПО с центральным контрагентом как источника ликвидности и снижения количества включений эмиссий в ломбардный список Банком России. Карта рынка показывает, что облигации с учетом сроков оферт не в полной мере реализовались в качестве длинного источника финансирования инвестиций компаний. Высокий объем зарегистрированных программ облигаций, достигший более 10 трлн рублей, скорее свидетельствует о том, что облигации стали оперативным инструментом привлечения ликвидности. [9]

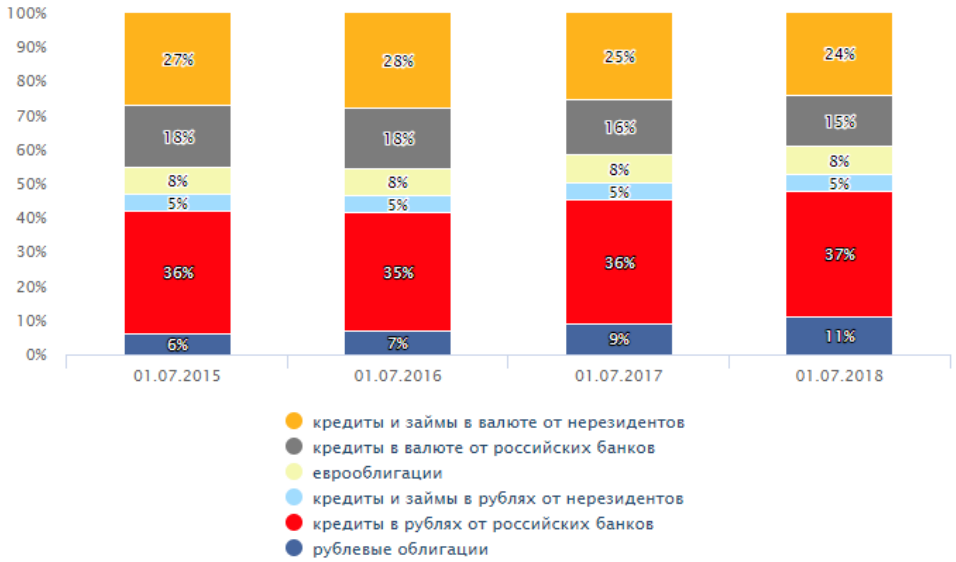

Рис. 1. Структура долгового финансирования корпораций

Федеральный бюджет Российской Федерации во многом зависит от поступлений, в результате экспорта нефти и газа. В свою очередь это ставит перед властями задачи обеспечения благоприятного инвестиционного климата и развития ГЧП в рамках новых проектов нефтегазовых компаний.

Можно выделить несколько этапов в эволюции финансирования нефтегазовых проектов, каждый этап характеризует уровень развитости финансовых рынков и состояние рынка углеводородов. Среди всех видов финансирования мы выделяем новый и наиболее перспективный, проектное финансирование.

Рассмотрение эволюции финансирования нефтегазовых проектов мы начнем с 1960–ых годов, когда было характерно финансирование, за счет собственных средств корпораций. Это обуславливалось наиболее низкой капиталоемкостью нефтегазовых проектов, за счет качества месторождений (легкодоступные, с огромным сырьевым потенциалом). У большинства крупных компаний присутствовало благоприятное соотношение собственного и заемного капитала, также была возможность привлечения денежных средств на привилегированных условиях. Это было так называемое корпоративно кредитование. Денежные средства привлекались от дочерних компаний–инвесторов, на длительный

срок и на льготных условиях. В то время фондовые рынки были совсем неразвиты, а кредитные условия банков неконкурентоспособными. [7, с. 71]

Переходя к началу 70–ых годов, наблюдался резкий рост интереса на уровне правительства страны и ТНК (транснациональных компаний), к нефтегазовой отрасли. Государства, привлекающие иностранный капитал, были вынуждены обезопасить свою принадлежность к месторождениям, путем вливания государственных средств в новые проекты и предприятия, особенно это распространялось на страны Африки, такие как Непал, Чад, Кения и Конго. Стоит отметить, что в данных странах применялся режим СРП (соглашение о разделе продукции), который действует, по сей день.

Если вспомнить нефтяной кризис 1973 года, резкое падение цен на нефтегазовые продукты, изменило тактику стран–импортеров. Они начали наращивать темпы добычи нефти и газа внутри страны для хранения, для чего им потребовались новые источники финансирования. Ими стали государство и иностранные инвесторы.

Начало 80–ых годов двадцатого века, характеризуется масштабными инвестициями в нефтегазовую промышленность. Высокие цены на углеводороды обеспечили бесперебойное финансирование нефтегазовых компаний со стороны различных агентов. Средства поступали от государств, международных финансовых институтов, транснациональных банков и различных международных фондов. В условиях стабильного экономического роста банки и национальные финансовые институты инвестировали средства, ожидая успешную реализацию проекта с высокой нормой доходности. [4, с. 705]

В конце 80–ых, начале 90–ых годов ситуация резко меняется. Активному притоку инвестиций в нефтегазовую отрасль пришла на смену иная инвестиционная политика игроков на рынке. Впоследствии было множество инцидентов связанных с экологической безопасностью регионов, где осуществляли свою деятельность энергетические компании. Переносились сроки реализации проектов, взимались штрафные санкции и т. д.

Усиление роли экологического критерия изменил ситуацию в финансировании нефтегазовых корпораций. Компании столкнулись с проблемой роста издержек, с повышением рисков по реализации проектов. Выбор объектов инвестирования стал более детальным, дополнительные расходы и рост стоимости фондирования привели к новым схемам финансирования. Появилась необходимость разделения рисков и затрат, в связи с чем появился вид кредитования, как проектное финансирование.

Во второй половине 90–ых годов произошло сокращение финансирования нефтегазовых проектов за счет бюджетных средств. Теперь основным поставщиков капитала в глобальные проекты выступали частные инвесторы. Нефтегазовая индустрия вышла на такой уровень, что любое увеличение спроса на энергоресурсы могло быть удовлетворено, за счет развитой системы магистральных трубопроводов и географии расположения месторождений и хранилищ сырья и переработанных продуктов. Государство приняло на себя надзорную функцию, регламентируя и контролируя работу частного сектора. Появились еще более сложные схемы взаимодействия компаний друг с другом, компаний с инвесторами и всех агентов с государством.

На сегодняшний день некоторые нефтегазовые компании большую часть проекта способны реализовать за счет собственной накопленной прибыли. В России такими компаниями являются «Газпром», «Роснефть» и «Лукойл». Однако за последние годы финансовые показатели компаний изменялись, и при более низком уровне ликвидности даже крупнейшим компаниям приходится обращаться к заемному финансированию. Этому способствует падение цен на энергоресурсы и девальвация рубля. [2]

К примеру, разработка нефтегазовых проектов не обходится без привлечения заемного финансирования. Кредитование может осуществляться за счет выпуска акций или облигаций, инвестиционных кредитов коммерческих банков, проектного финансирования. В связи с этим представлю перечень информации, необходимый кредиторам для принятия решения по инвестированию в проект:

Информация по активу: географическое расположение; климат местная инфраструктура и ресурсы; геологическая информация; лицензия на разведку запасов; данные сейсмических исследований 2– и 3– d, разведывательного бурения; характеристики резервуаров; оценка запасов по российским и международным стандартам; отчеты независимых консультантов по запасам.

План разработки: технические решения (подводный добывающий комплекс, морские платформы, компрессионные станции, системы сбора и подготовки и т.д.); план бурения (количество скважин, их расположение и дебеты); график добычи (объемы по годам); поставщики и подрядчики (тендерные процедуры, стратегия контрактации); логистика, инфраструктура (доставка оборудования, порты, дороги и т.д.); суммы и график капитальных затрат; источники финансирования; оператор/операционные затраты; система управления/персонал; экономические показатели; план маркетинга.

Влияние санкций: специальные санкции США – влияние на план разработки (запрещенные технологии, поставщики/подрядчики); альтернативные решения; задержки; влияние на планы маркетинга.

Как мы видим, кредитору необходима вся детальная информация, касающаяся проекта, только после анализа которой, возможно предложение о финансировании. При необходимости финансирования крупных проектов предлагается использовать синдицированное кредитование.

Синдицированные кредиты актуальны только для реализации крупных, масштабных проектов. Они нужны в случае, если один банк не имеет возможности выдать столь большую сумму или считает это слишком рискованным.

Рис. 2. Статистика привлечения заемных средств посредство синдицированного кредитования

Стороны договора синдицированного кредита должны выбрать из участников синдиката кредитного управляющего. Именно ему заемщик будет возвращать деньги, которые он затем распределит между кредиторами.

Если краткосрочные кредиты ориентированы, как правило, на пополнение оборотного капитала и покрытие наличных разрывов, то долгосрочное кредитование в большей степени связано с расширением, развитием и обновлением основных средств. Соответственно, за счет краткосрочных кредитов текущая операционная деятельность заемщика финансируется, и из–за долгосрочных кредитов осуществляется финансирование стратегических инициатив.

Несмотря на значительное количество недостатков привлечения заемного капитала, однако, любое предприятие в процессе своей деятельности требует периодического использования заемных средств, что ускоряет движение денежных и материальных ресурсов, обеспечивает более высокий финансовый потенциал развития предприятия и высшие возможности прироста рентабельности.

Как показывает практика, эффективность использования заемного капитала выше, чем собственного, но с его использованием связан больший финансовый риск и уменьшение финансовой

устойчивости предприятия. Поэтому важное значение приобретает выбор оптимальной структуры источников финансирования деятельности корпорации.

В рамках настоящего исследования предлагаем так же увязать бюджетирование текущей деятельности с поэтапным расчетом на квартальные даты собственных оборотных средств через коэффициент маневренности. В результате значительно улучшается финансовое обеспечение текущей деятельности организации.

Поскольку организации осуществляют свою деятельность, по принципу непрерывности деятельности, финансовая устойчивость должна присутствовать в обозримом будущем, что будет характеризовать ее как экономически стабильную и позволит ей ритмично осуществлять свою деятельность. Если в настоящий момент организация находиться в кризисном состоянии, этот факт характеризует ее как финансово неустойчивую, вследствие неоптимального соотношения между притоком и оттоком денежных средств, приходом и расходом товарных запасов, результатами хозяйственной деятельности предыдущих периодов. В это время главной задачей антикризисного управления становиться возвращение финансовой устойчивости организации, а также сохранение достигнутого стабильного положения в будущем.

Главная проблема корпораций в современных условиях, влияющая на снижение стоимости компании и ухудшение ее финансового состояния – это высокая зависимость компании от заимствованных средств. Компания предпочитает решать инвестиционные задачи, развитие и модернизацию за счет заемных средств:

– необходима постановка оптимизационной задачи о размере заемного капитала;

–необходимо максимизировать финансовую устойчивость;

– необходимо снижение расходов на инвестиционную деятельность или оптимизация инвестиционной программы;

– оптимизировать ликвидность компании, путем увеличения акционерного капитала;

– необходимо снизить затраты путем продажи непрофильных и нерентабельных активов основной деятельности, особенно это относится к ведению бизнеса в районах, где рентабельность бизнеса низкая. Осуществлять присутствие в проблемной местности действиями через контрагентов.

Второй фактор является большая часть прибыли, которая направляется на выплату дивидендов. Для увеличения финансовой устойчивости необходимо большую часть выручки направлять в увеличение собственного капитала, т.е. для увеличения использования в своей деятельности.

Необходима эффективная дивидендная политика для корпорации, хотя бы на время изменения финансовой устойчивости в сторону повышения.

Список литературы

1. Габибова М.Ш., Ибрагимова И.И. Современные проблемы управления финансовыми активами // Научный альманах. 2015. № 12–3 (14). С. 214–217.

2. Дугушкина А.Н., Зотова А.И. Оценка эффективности отдельных финансовых инструментов инвестирования // Материалы Ивановских чтений. 2017. № 2–1 (12). С. 146–152.

3. Кулалаева И.В., Кренева С.Г. Синергия финансовых инструментов и финансовых рисков // Инновационная наука. 2016. № 1–1. С. 113–115.

4. Курбаков И.С., Корень А.В. Основные направления эффективного управления инвестиционным портфелем // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10–4. С. 704–706.

5. Курманова Л.Р. Структурированные продукты и хеджирование финансовых рисков // Экономические науки. 2015. № 128. С. 71–74.

6. Лансине Б., Разумовская Е.А. Методы анализа риска финансовых инструментов // Вестник Уральского финансово–юридического института. 2017. № 1 (7). С. 88–91.

7. Стрельников Е.В. Экономическое значение видов и типов финансовых инструментов // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–1. С. 630.

8. Сукиасян Р.С. Современные методы управления финансовыми рисками // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 363–364.
9. Информационный портал статистических данных: https://raexpert.ru/researches/bondmarket/2018 (дата обращения: 20.03.2019)

УДК 336.7

АНАЛИЗ КОНЦЕНТРАЦИИ АКТИВОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

ГАВРИЛОВА КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА
магистрант
Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н. Г. Столетовых

Аннотация: в статье проведен анализ концентрации активов кредитных организаций в Центральном Федеральном округе. На основе статистических данных построена графическая визуализация, изучена динамика основных показателей предоставления банковских услуг в территориальном разрезе.
Ключевые слова: кредитная организация, банковская система, центральный федеральный округ, концентрация.

THE ANALYSIS OF CONCENTRATION OF ASSETS OF CREDIT INSTITUTIONS IN THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT

Gavrilova Ksenia Andreevna

Abstract: the article analyzes the concentration of assets of credit institutions in the Central Federal district. On the basis of statistical data, a graphical visualization is built, the dynamics of the main indicators of banking services in the territorial context is studied.
Key words: credit institution, banking system, Central Federal district, concentration.

Для оценки концентрации активов кредитных организаций в существующей практике используются различные методики. Центральный банк России в публикуемых обзорах банковской деятельности использует индекс Херфиндаля - Хиршмана. Данный индекс «рассчитывается как сумма квадратов удельных весов показателя КО в общем объеме показателя банковского сектора» [2]. Также для анализа региональной концентрации в банковском секторе используют такие показатели деятельности кредитных организаций как активы, объем размещенных средства, объемы привлеченных средств и т.д. в территориальном разрезе.

Рассмотрим динамику количества действующих кредитных организаций в РФ за период с 01.01. 2010 по 01.01.2018 гг. на основе данных ЦБ РФ (рис. 1) [4].

Количество действующих кредитных организаций в России за последние годы постоянно снижается. За весь анализируемый период их количество сократилось на 497 КО. Стоит отметить, что больше половины всех кредитных организаций РФ функционируют в Центральном федеральном округе (ЦФО). Однако совокупная концентрация КО в регионах ЦФО составляет около 10%, остальная же часть осуществляет свою деятельность в Москве. Положительным моментом является то, что в 2017 году количество действующих кредитных организаций в регионах ЦФО увеличилось, несмотря на общую динамику уменьшения. Для комплексного анализа банковской системы необходимо рассмотреть показатели деятельности кредитных организаций. На рисунке 2 представлена динамика активов кредитных организаций РФ за период 01.01.2010-01.01.2018 гг., *млн. рублей на основе данных ЦБ РФ [1].*

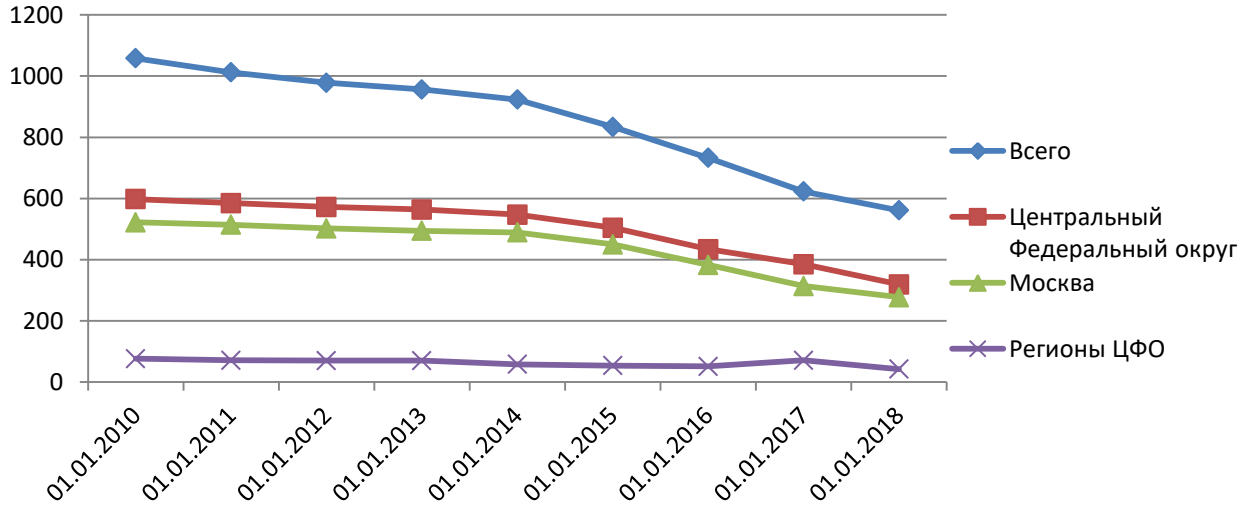

Рис. 1. Количество действующих КО с 01.01.10 по 01.01.18 гг.

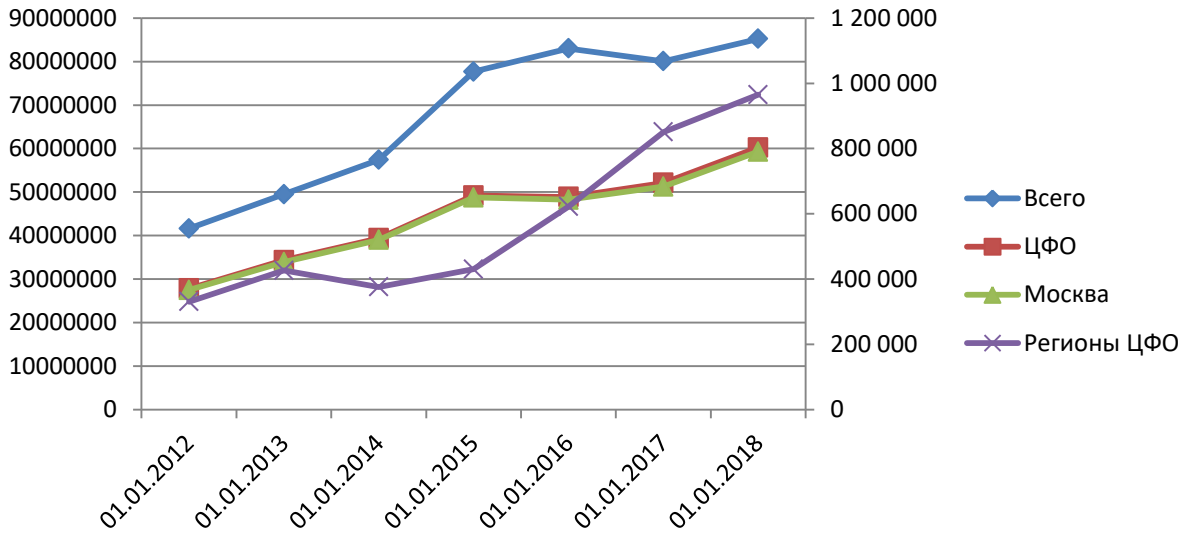

Рис. 2. Динамика активов кредитных организаций РФ за период 01.01.2010-01.01.2018 гг., млн. руб.

За весь анализируемый период активы банковской системы в целом имеют тенденцию увеличения. За 8 лет активы банковской системы выросли на 189,5%. За анализируемый период активы КО, сконцентрированных в ЦФО, также имеют тенденцию увеличения. Так в 2018 году их размер составил на 116% больше, чем на 01.01.2012 года. В ЦФО 98 % активов КО концентрируется в столице РФ. Важно отметить, что динамика активов кредитных организаций Москвы зеркально отражает динамику активов КО ЦФО. Так на 01.01.2018 активы КО Москвы составили 59 270 600 млн. рублей. В других регионах ЦФО концентрируется только около 2% активов КО. Соответственно, данная обстановка является не благоприятной для экономического развития регионов, т.к. присутствует серьезная зависимость от федерального центра. Однако положительным моментом является динамика увеличения концентрации активов в регионах ЦФО существенными темпами роста, что позволяет с каждым годом увеличивать удельный вес в общем объеме активов ЦФО. На рисунке 3 представлена динамика кредитов, депозитов и прочих размещенных средств кредитных организаций РФ за период 01.01.2010-01.01.2018 гг., млн. рублей на основе данных ЦБ РФ [1].

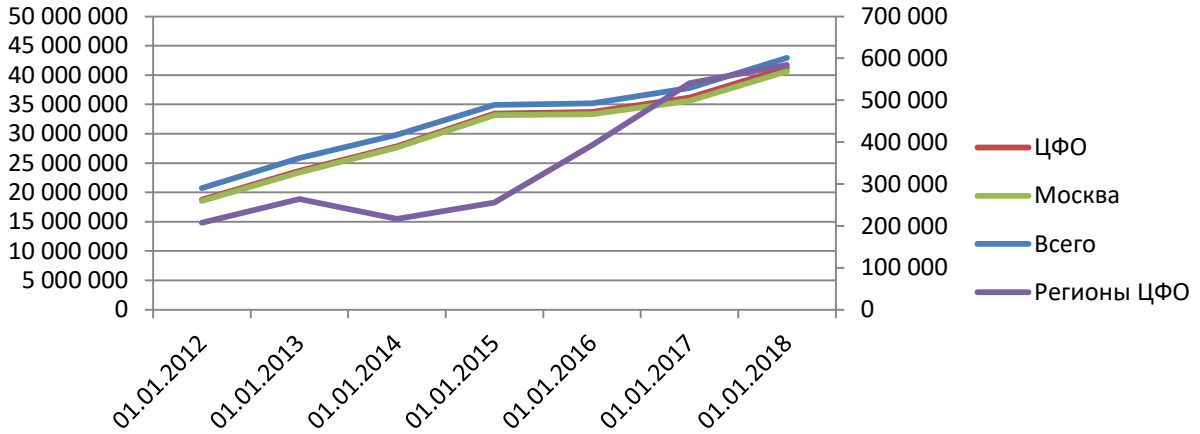

Рис. 3. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства за период 01.01.2012-01.01.2018, млн. рублей

За весь анализируемый период данный показатель имеет тенденцию увеличения. За анализируемый период объем кредитов, депозитов и прочих размещенных увеличился на 107 %.

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств кредитными организациями в ЦФО на начало анализируемого периода составил 18 751 588 млн. рублей, а на конец на 120% больше. На 01.01.2012 объем размещённых привлеченных средств КО Москвы составили 18 544 011 млн. рублей. Увеличение за анализируемый период составило 119%.

В регионах ЦФО на 01.01.2018 гг. концентрируется 584 261 млн. рублей, что 181% больше, чем на начало анализируемого периода. Соответственно, доля размещенных средств кредитными организациями ЦФО составляет около 1,5% в общем объеме размещенных средств в данном федеральном округе.

Для более наглядного анализа обратимся к рисунку 4, представлена динамика объема привлеченных кредитными организациями вкладов физических лиц и средств юридических лиц за период 01.01.2010-01.01.2018 гг., млн. рублей на основе данных ЦБ РФ [1].

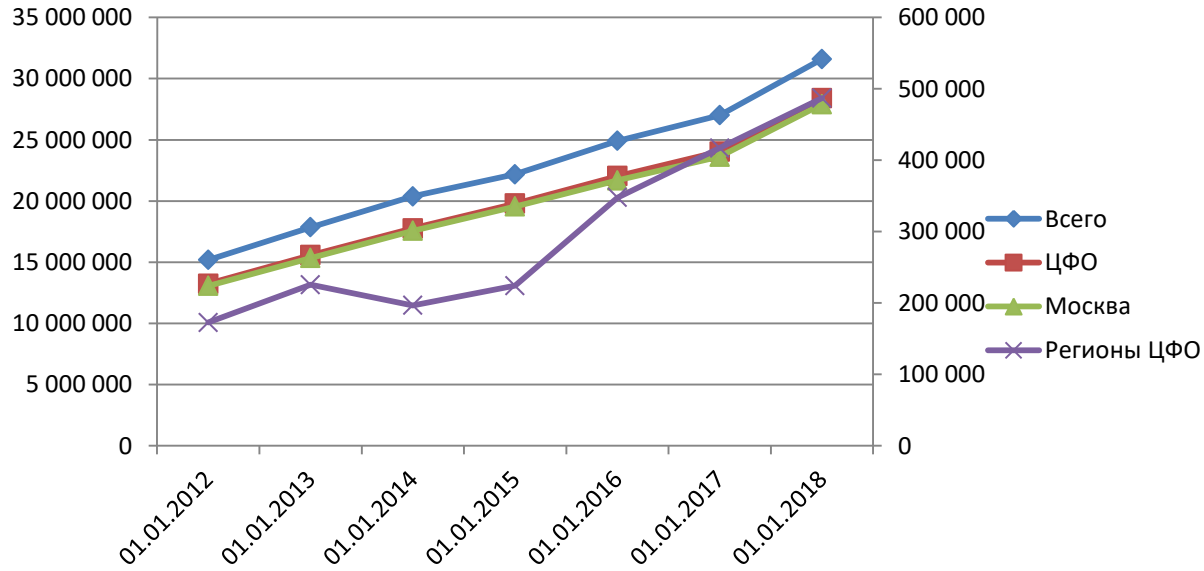

Рис. 4. Объем привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц и средств юридических лиц за период 01.01.2012 - 01.01.2018, млн. рублей

За анализируемый период объем привлеченных средств физических и юридических лиц имеет тенденция увеличения.

Общий объем привлеченных кредитными организациями средств увеличился на 108%.

Кредитные организации ЦФО привлеки 90% всех средств клиентов банковского сектора. За анализируемый период объем привлеченных кредитными организациями ЦФО средств увеличился на 114%.

Соответственно, 98% средств клиентов ЦФО сконцентрировано в Москве. Так на 01.01.2018 объем привлеченных средств КО Москвы составили 27 911 134 млн. рублей, что на 4 843 173 млн. рублей больше, чем на начало анализируемого периода.

В других регионах ЦФО концентрируется всего 2% от объема привлеченных средств кредитными организациями Центрального федерального округа. Однако стоит отметить, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается динамика увеличения, что является благоприятным фактором для развития региональной банковской системы.

Для более комплексной оценки концентрации активов кредитных организаций проанализируем в динамике индекс Херфиндаля – Хиршмана на основе статистические данных ЦБ РФ (рис. 5) [3].

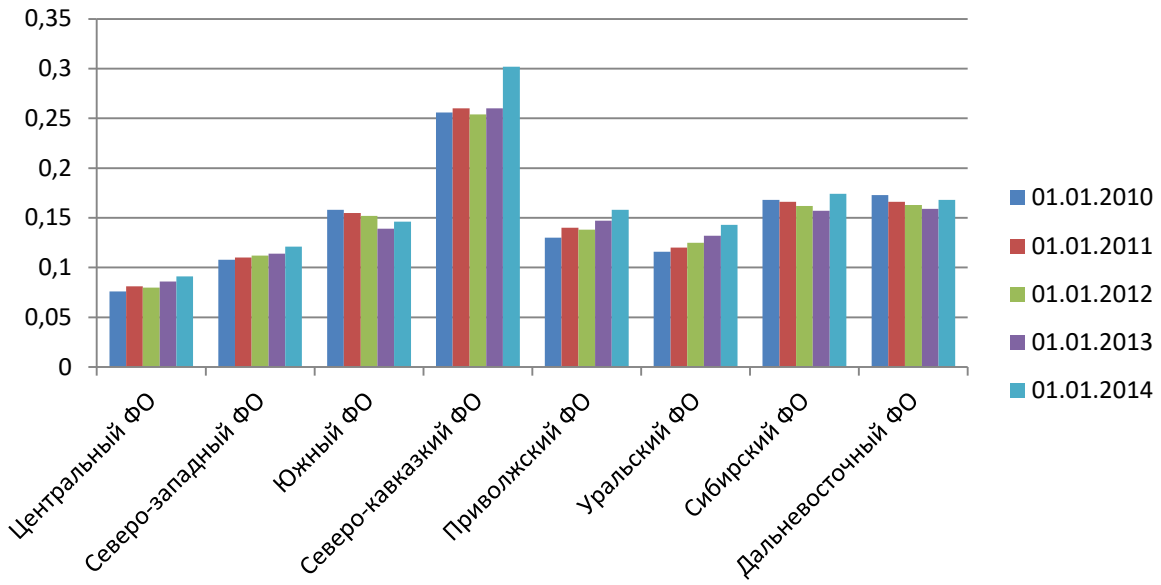

Рис.5. Динамика индекса Херфиндаля – Хиршмана за период 01.01.2010-01.01.2014 гг.

В целом наблюдается средний уровень концентрации по округам. Важно отметить, что ЦФО имеет значения ниже среднего, что подразумевает высокую обеспеченность данного ФО банковскими услугами. В свою очередь Северо-кавказкий ФО имеет значения выше среднего уровня, что соответственно характеризует малую обеспеченность банковскими услугами.

Таким образом, в Центральном Федеральном существенная концентрация кредитных организаций, соответственно и их активы находятся в городе Москва. Ситуация объяснима, так как Москва – столица РФ. Однако в других регионах ЦФО в совокупности сосредоточено всего 2% активов КО. Такая существенная разница может привести к их серьезному экономическому отставанию. Соответственно, для нормализации ситуации необходимо регулировать отток активов кредитных организаций из регионов.

Список литературы

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/ (дата обращения: 29.05.2019)

2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/

48164/bsr_2013.pdf (дата обращения: 30.05.2019)

3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/publ/nadzor/ (дата обращения: 01.06.2019)

4. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=lic (дата обращения: 04.06.2019)

5. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе по состоянию на 01.11.2018. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_011118.htm&pid=lic&sid=itm_3982 дата обращения: 04.06.2019)

УДК 336.14

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АБРАМОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,
к.э.н., доцент
МИШАЧЕВА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА
студент
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

Аннотация: В статье анализируются доходы и расходы федерального бюджета Российской Федерации за период с 2006 года по 2018 год, установлены закономерности в динамике основных статей доходов и расходов бюджета. Доминирующими статьями доходов являются поступления от нефтегазового сектора, основным направлением расходования бюджета выступают общегосударственные вопросы и социальная политика. Доказано влияние кризисных ситуаций (как мирового масштаба, так и внутригосударственного) на возникновение дефицита (профицита) бюджета. Дана оценка соответствия структуры расходов бюджета Российской Федерации задачам экономического развития страны.
Ключевые слова: федеральный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, межбюджетные отношения, экономический рост, социальное развитие.

STATISTICAL ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF INCOMES AND EXPENSES OF THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abramova S., Mishacheva E.

Abstract: The article analyzes the revenues and expenditures of the federal budget of the Russian Federation for the period from 2006 to 2018, establishes patterns in the dynamics of the main items of budget revenues and expenditures. The dominant items of income are revenues from the oil and gas sector, the main focus of budget spending are national issues and social policy. The impact of crisis situations (both global and domestic) on the emergence of a budget deficit (surplus) has been proved. An assessment is made of the conformity of the expenditure structure of the budget of the Russian Federation to the tasks of the country's economic development.
Key words: federal budget, budget revenues, budget expenditures, inter-budgetary relations, economic growth, social development.

Федеральный бюджет является одним из важнейших элементов бюджетной системы Российской Федерации наряду с бюджетами субъектов РФ и бюджетами органов местного самоуправления. Он представляет собой мощный инструмент стимулирования экономического роста и социального развития государства.

Динамика доходов и расходов федерального бюджета Российской Федерации представлена в ежегодной информации об исполнении федерального бюджета, предоставляемой Министерством финансов.

Рис. 1. Соотношение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета, млрд. руб. (составлено по [1])

За анализируемый период (2006-2018 гг.) наблюдается значительный рост как нефтегазовых, так и ненефтегазовых доходов федерального бюджета. В 2018 году по сравнению с 2006 годом показатель нефтегазовых доходов увеличился в 3,06 раза (6 074,3 млрд. руб.), а показатель ненефтегазовых доходов – в 3,13 раза (7 101,7 млрд. руб.). Показатели 2009 года незначительно отличаются от показателей 2006 года, но сравнивая их с показателями 2018 года наблюдается увеличение в 3,02 раза (6 033,8 млрд. руб.) и в 2,4 раза (6 083,2 млрд. руб.) по нефтегазовым и ненефтегазовым расходам соответственно. В 2012 году объёмы нефтегазовых и ненефтегазовых доходов практически сравнялись и составили около 6 400 млрд. руб., что приблизительно в 1,5 раза отличается от показателей 2018 года. В 2015 году ощутимо снижается уровень нефтегазовых доходов, а уровень ненефтегазовых доходов показывает значительный рост, при этом к 2018 году показатель нефтегазовых доходов увеличится в 1,54 раза (3 155,1 млрд. руб.), а ненефтегазовых – в 1,34 раза (2 640,4 млрд. руб.) соответственно.

В большинстве своём изменения в структуре нефтегазовых доходов вызваны изменением в объёмах добычи нефти и колебаний в стоимости нефти за баррель. Что касается стоимости нефти, то наиболее кризисный период начинается с 2014 года, когда начинаются первые предпосылки к падению цен, далее идёт их планомерное снижение вплоть до 2017 года, затем к концу 2017 года наблюдается повышение и относительная стабилизация цен на нефть в последующий год.

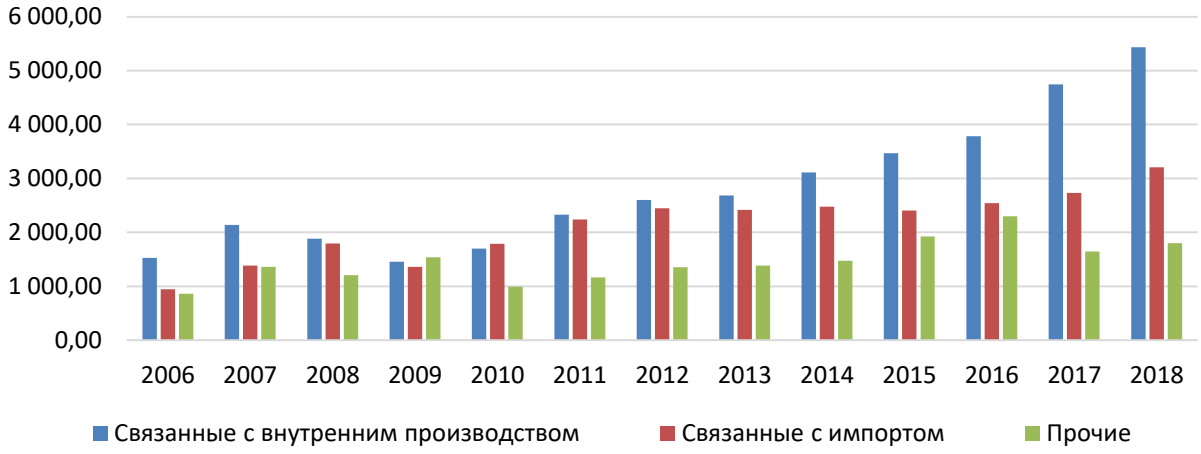

Рис. 2. Структура и динамика ненефтегазовых доходов федерального бюджета, млрд. руб. (составлено по [1])

Что касается ненефтегазовых доходов, то к концу рассматриваемого периода по сравнению с его началом рост в разном размере показал каждый из показателей. Наибольший рост наблюдается в не-

нефтегазовых доходах, связанных с внутренним производством, он увеличился в 3,56 раза (3 903,6 млрд. руб.). Меньше всего изменилась строка «Прочее» – возросла всего лишь в 2,09 раза (939,4 млрд. руб.) за 12 лет. Ненефтегазовые доходы, связанные с импортом, увеличились в 3,39 раза (2 258,6 млрд. руб.).

Таблица 1

Доходы федерального бюджета РФ по отношению к ВВП (в %)

		2006	2009	2012	2015	2018
1.	Доходы, всего	23,33	18,91	18,86	16,44	18,73
1.1.	Нефтегазовые доходы	10,94	7,69	9,47	7,06	8,68
1.2.	Ненефтегазовые доходы	12,39	11,22	9,39	9,38	10,05
1.2.1.	Связанные с внутренним производством	5,67	3,75	3,82	4,17	5,23
1.2.2.	Связанные с импортом	3,51	3,51	3,59	2,89	3,08
1.2.3.	Прочие	3,20	3,97	1,98	2,32	1,73

Источник: рассчитано автором на основании [1]

Несмотря на то, что в абсолютных показателях наблюдается рост показателей, по отношению к ВВП каждый из показателей снизился. В целом доходы с 2006 года к 2018 году снизились на 4,6 %, нефтегазовые доходы – на 2,26 %, ненефтегазовые доходы – на 2,34 %. При этом внутри данного элемента произошли следующие снижения показателей: доходы, связанные с внутренним производством – на 0,44 %, доходы, связанные с импортом – на 0,43 % и прочие – на 1,47 %.

Расходная часть бюджета отражает реализацию основных направлений бюджетной политики государства, именно поэтому анализ расходов федерального бюджета имеет огромное значение в современных экономических условиях (результаты расчетов представлены в таблице 2).

Таблица 2

Расходы федерального бюджета РФ по отношению к ВВП (в %)

	2006	2009	2012	2015	2018
Расходы, всего	15,92	24,89	18,92	18,80	16,09
Общегосударственные вопросы	1,98	2,20	1,19	1,35	1,21
*в т.ч. обслуживание государственного и муниципального долга**	0,64	0,45			
Национальная оборона	2,53	3,06	2,66	3,83	2,72
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2,04	2,59	2,70	2,37	1,90
Национальная экономика	1,28	4,25	2,89	2,80	2,31
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,20	0,39	0,34	0,17	0,14
Охрана окружающей среды	0,02	0,03	0,03	0,06	0,11
Образование	0,79	1,08	0,89	0,73	0,70
Культура, кинематография и средства массовой информации*	0,21	0,29			
Культура, кинематография			0,13	0,11	0,09
Здравоохранение и спорт*	0,55	0,91			
Здравоохранение			0,90	0,62	0,52
Социальная политика	0,75	0,83	5,66	5,13	4,41
Физическая культура и спорт			0,07	0,09	0,06
Средства массовой информации			0,11	0,10	0,09

Продолжение таблицы 2

	2006	2009	2012	2015	2018
Обслуживание государственного и муниципального долга			0,47	0,62	0,78
Межбюджетные трансферты*	5,57	9,26			
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации			0,88	0,82	1,05

Источник: рассчитано автором на основании [1]

Расходы по отношению к ВВП претерпевали изменения на протяжении всего анализируемого периода. Самый значительный объем расходов в процентах ВВП наблюдался в 2009 году – расходы составили почти 25 % по отношению к ВВП (при этом доходы в данный период не превышали 19 %). В большей степени это объясняется кризисом, который на тот период переживала экономика страны. Расходование средств государственного федерального бюджета в 2006 году примерно совпадает с расходованием, которое было в 2018 году – приблизительно 16 %. Этот показатель наименьший за рассматриваемые периоды. В 2012 и 2015 годах показатели отличались незначительно и немногим не достигали 19 %, разница наблюдалась в структуре расходов.

Рис. 3. Структура расходов федерального бюджета в 2006 году, млрд. руб. (составлено по [1])

За период с 2006 года по 2018 год в классификации расходов некоторые статьи изменялись: в большинстве случаев они разделялись, так, например, в 2006 году обслуживание государственного и муниципального долга включалось в состав общегосударственных вопросов, а в 2018 году – стало отдельной статьей в расходах.

В 2006 году наибольший объем средств приходился на межбюджетные трансферты – 35 % от всех расходов, в 2018 году приоритетным направлением для использования средств стала социальная политика, на неё выделяется порядка 27 %.

После 2006 года приблизительно в 2 раза возросли вложения в национальную экономику, они к 2018 году составляют практически 14,5 %, это, по большей части, объясняется и кризисами 2008 года и 2014-2015 годов. На текущий момент на фоне санкций поддержка национальной экономики также необходима.

Рис. 4. Структура расходов федерального бюджета в 2018 году, млрд. руб. (составлено по [1])

Расходы на национальную оборону и национальную безопасность изменились в общем соотношении не так значительно – первая статья увеличилась на 1 %, а вторая – уменьшилась на 0,4 %.

С течением времени возросло обслуживание государственного долга с 4 до 4,8 %. По данным на 1 января 2019 года внешний государственный долг РФ составляет 49 156,5 млн. долл. США.

Расходы на охрану окружающей среды хоть и возросли за рассматриваемый период в 4,5 раза (116 млрд. руб.), но всё равно не превышают 1 % от общего количества расходов федерального бюджета.

Затраты на образование за 12 лет снизились на 0,63 % или приблизительно на 1/5. Затраты на культуру и кинематографию, средства массовой информации, физическую культуру и спорт суммарным итогом составляют менее 1,5 %.

Расходы на здравоохранение составляют чуть более 3 %. Показатель не особо высокий, но в то же время по данным 2017 года Россия занимает 9-е место в рейтинге стран по расходам на здравоохранение, при этом значительно уступая странам Европы, США, а также Японии.

Расходы федерального бюджета на сегодняшний день значительны во всех отношениях, рост расходов увеличивается ежегодно, что вызывает дефицит бюджета. Лишь в 2018 году впервые, начиная с 2011 года, бюджет страны стал профицитным, доходы на 16 % превысили расходы (2 745, 4 млрд. руб.).

«Государственный бюджет страны испытывает значительную зависимость от доходов, получаемых от продажи на мировом рынке углеводородов. С учетом нестабильности этого рынка и тенденции к снижению уровня цен остро встает задача изыскания дополнительных источников пополнения бюджета, что стало одной из причин формирования Правительством Российской федерации стратегии налогового маневра. Уменьшение поступлений в бюджет при высоком уровне социальных обязательств приводит к значительному снижению финансовых вливаний в экономику страны, что негативным образом сказывается на процессе выхода из кризиса» [3]. Политика консервации финансовых ресурсов и сдерживания бюджетных расходов не может обеспечить нужные темпы экономического роста и социального развития.

В таких непростых макроэкономических условиях при сокращении внутреннего спроса предстоит серьезная работа по увеличению доходной части федерального бюджета, формированию дополнительных источников наполнения бюджета, оптимизации расходной части и пересмотру параметров перераспределения доходов между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации.

Список литературы

1. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета (данные с 1 янв. 2006 г.) Министерства Финансов России [Электронный ресурс] – https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/?id_65=80041&page_id=3847&popup=Y&area_id=65
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – http://www.gks.ru/
3. Панкова С. В., Волохина В. А., Цыпин А. П. Ретроспективный анализ динамики доходов и расходов консолидированного бюджета Российской Федерации // Экономический анализ : теория и практика, 2017, т. 16, вып. 4, стр. 692-710 [Электронный ресурс] – https://www.fin-izdat.com/journal/analiz/detail.php?ID=70882; https://doi.org/10.24891/ea.16.4.692

УДК 336.713

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

АБРАМОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

Аннотация: В статье рассмотрена роль корпоративной социальной ответственности для банковского сектора с точки зрения эффективности и повышения лояльности среди акционеров, клиентов и сотрудников банка. Дается оценка расходов ведущих банков на программы корпоративной социальной ответственности в банковском секторе России. Оценка выполнена по отчетности 49 ведущих банков по состоянию на 2016 и 2017 гг. Выявлена взаимосвязь между надежностью банка и затратами на программы корпоративной социальной ответственности.
Ключевые слова: коммерческий банк, социальная ответственность банков, расходы на программы корпоративной социальной ответственности, эффективность банковского бизнеса, банковский сектор.

ASSESSMENT OF ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS IN THE FIELD OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Abramova S.

Abstract: The article discusses the role of corporate social responsibility for the banking sector in terms of efficiency and increasing loyalty among shareholders, customers and bank employees. An estimate of the costs of leading banks on corporate social responsibility programs in the Russian banking sector is given. The assessment was carried out according to the reporting of 49 leading banks as of 2016 and 2017. The relationship between the reliability of the bank and the costs of corporate social responsibility programs has been revealed.
Key words: commercial bank, social responsibility of banks, expenses on corporate social responsibility programs, efficiency of banking business, banking sector.

На сегодняшний день социальная ответственность банка это не дань модным тенденциям, а необходимость, благодаря которой осуществляется эффективное функционирование организации.

Первоначально понятие «социальная ответственность» и ее принципы сформулировал Э. Карнеги. Он считал, что богатые обязаны помогать бедным посредством благотворительности. [1, с. 46] В противовес ему существует другая точка зрения, ярким представителем которой является М. Фридмен. По его мнению «социальная ответственность бизнеса состоит в повышении его прибылей» [2], то есть для компаний приоритетной задачей должно быть увеличение доходов, а не трата средств на социальные нужды.

В современных условиях понятие «корпоративная социальная ответственность» (далее – КСО) получило различную трактовку. Крылов А. С. рассматривает КСО как совокупность мероприятий: охрана труда и здоровья, окружающей среды, участие в общественной жизни, противодействие коррупции,

оценка рисков и воздействия на экосистему. [2] Несколько иной подход имеют банковские учреждения. Например, банк ВТБ трактует корпоративную социальную политику, как «…совокупность обязательств … нацеленных на реализацию значимых внутренних и внешних социальных программ, результаты которых содействуют развитию Банка (рост объемов производства, повышение качества продукции и услуг, улучшению его репутации и имиджа…)». [3] Определение, которое дает банк, четко показывает, что основной целью проведения социальной политики является получение выгоды. Можно констатировать факт, что данная политика необходима для банков в современных условиях по ряду причин:

Во-первых, за счет нее укрепляется имидж организации, что в современных экономических условиях является значимым фактором.

Во-вторых, деятельность в сфере КСО увеличивает стоимость бренда банка.

В-третьих, усиливается инвестиционная привлекательность банка. [1]

В-четвертых, за счет того, что система КСО имеет развитое состояние нематериальные активы банков значительно возрастают.

В-пятых, по благодаря КСО банк способен поднять свою деловую репутацию среди конкурентов и клиентов.

В-шестых, КСО способствует увеличению эффективности труда в банке, а также развить мотивацию у сотрудников организации.

В-седьмых, уменьшается стоимость зарубежного финансирования, в связи с тем, что иностранные инвесторы принимают во внимание роль банка в образовательных и социальных программах. [2]

Таким образом, политика в сфере корпоративной социальной ответственности должна постоянно изменяться в следствие изменяющейся экономической ситуации.

В 2018 году Forbes изучил надежность российских банков. [4] Для анализа нами были выбраны первые 49 банков-лидеров. Для того чтобы оценить какой объем средств банки вкладывают в программы корпоративной социальной ответственности воспользуемся финансовой отчетностью банков публикуемой на сайте Центрального банка РФ. Полученные данные представлены в таблице 1. Из «Отчета о финансовых результатах» возьмем информацию по следующим строкам:

- подготовка и переподготовка кадров - (поле 48112);
- другие расходы на содержание персонала, включая расходы на перемещение персонала (поле 48113);
- расходы на благотворительность и другие подобные расходы (поле 48607);
- расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, мероприятий культурно-просветительского характера и иных подобных мероприятий (поле 48608).

Таблица 1

Затраты наиболее значимых банков России на программы КСОв 2016-2017 гг., тыс. руб.

Банк	Итого расходы на 01.01.2018	Расходы к прибыли, %	Итого расходы на 01.01.2017	Расходы к прибыли, %	Темп прироста, %
ПАО РОСБАНК	122156	1,66	307754	3,11	-60
АО ЮниКредит Банк	78592	0,28	80252	0,48	-2
АО "Райффайзенбанк"	163328	0,7	77942	0,33	110
ПАО Сбербанк	8248394	1,22	6071572	1,17	36
АО КБ "Ситибанк"	144885	0,99	183263	1,89	-21
АО "Нордеа Банк"	29186	0,71	46453	0,99	-37
Банк ВТБ (ПАО)	6819386	6,55	5269560	7,53	29
АКБ "БЭНК ОФ ЧАЙНА" (АО)	489	0,06	509	0,11	-4
АО "Банк Интеза"	2920	-	2631	-	11
Банк ГПБ (АО)	4248707	10,41	3398617	3,1	25
АО "АЛЬФА-БАНК"	1390907	2,74	1220170	23,84	14
АО "Россельхозбанк"	400742	13,25	292998	32,22	37

Продолжение таблицы 1

Банк	Итого расходы на 01.01.2018	Расходы к прибыли, %	Итого расходы на 01.01.2017	Расходы к прибыли, %	Темп прироста, %
АКБ "РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ" (ПАО)	41458	-	84921	-	-51
Банк "ВБРР" (АО)	123965	1,86	15519	0,41	699
АО "ОТП Банк"	49602	2,11	58568	5,62	-15
ПАО Банк ЗЕНИТ	19138	-	53751	-	-64
АО "АБ "РОССИЯ"	152746	3,49	137912	34,45	11
ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"	66453	0,48	29854	1,11	123
ПАО "Совкомбанк"	78012	0,58	56008	0,34	39
АКБ "РосЕвроБанк" (АО)	63668	1,24	39978	0,94	59
ПАО "ЧЕЛИНДБАНК"	9342	0,94	6914	0,87	35
АО "Тинькофф Банк"	107772	0,62	109250	1,18	-1
ООО Банк "Аверс"	474	0,02	4916	0,22	-90
ПАО "Банк "Санкт-Петербург"	50800	1,2	102954	4,43	-51
АО "Кредит Европа Банк"	54129	4,38	43115	5,9	26
ПАО АКБ "Связь-Банк"	46148	3,76	18288	-	152
"СДМ-Банк" (ПАО)	11315	1,04	5912	0,46	91
ООО "ХКФ Банк"	19336	0,16	17053	0,27	13
ПАО "НБД-Банк"	23223	3,71	18591	3,86	25
АО "ГЛОБЭКСБАНК"	1886	0,2	2419	-	-22
ПАО КБ "Центр-инвест"	38182	2,29	33287	4,43	15
КБ "МИА" (АО)	2781	3,17	1464	0,39	90
КБ "ЛОКО-Банк" (АО)	12122	0,62	13208	0,73	-8
АО АКБ "ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК"	113137	-	240307	45,77	-53
АКБ "Абсолют Банк" (ПАО)	58466	-	10879	-	437
ПАО Банк "ФК Открытие"	415729	-	332937	2,35	25
ПАО "Промсвязьбанк"	1751	0,02	242158	2	-99
ТКБ БАНК ПАО	20583	-	27276	-	-25
ПАО "Запсибкомбанк"	76314	4,41	65634	5,99	16
ООО "Экспобанк"	9809	0,53	24991	0,99	-61
ПАО СКБ Приморья "Примсоцбанк"	19555	1,25	16326	1,48	20
Банк "Левобережный" (ПАО)	12325	0,67	15860	1,74	-22
ПАО "МТС-Банк"	16701	0,5	9714	-	72
АКБ "Алмазэргиэнбанк" АО	36942	-	38202	12,88	-3
АО БАНК "СНГБ"	7427	0,45	15763	1,23	-53
Банк "КУБ" (АО)	169101	56,62	127015	42,73	33
ПАО "ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК"	8791	1,22	9686	1,85	-9
Банк "Возрождение" (ПАО)	80315	2,21	111824	9,44	-28
АО Банк "Национальный стандарт"	41211	92,37	23170	-	78

Источник: Данные таблицы приведены с использованием информации Центрального банка Российской Федерации (составлено по источнику [5])

В результате анализа было выявлено, что в первую десятку банков по затратам на программы КСО в 2016 году вошли банки представленные в таблице 2.

Таблица 2

Топ-10 коммерческих банков по объему затрат на программы корпоративной социальной ответственности по состоянию на 1 января 2017 года

Банк и его ранг по объему расходов на программы КСО	Объем расходов на программы КСО, тыс. руб.	Удельный вес расходов банка в общем объеме расходов 49 банков-лидеров, %
1 место ПАО Сбербанк	6071572	31,8
2 место Банк ВТБ (ПАО)	5269560	27,6
3 место Банк ГПБ (АО)	3398617	17,8
4 место АО "АЛЬФА-БАНК"	1220170	6,4
5 место ПАО Банк "ФК Открытие"	332937	1,7
6 место ПАО РОСБАНК	307754	1,6
7 место АО "Россельхозбанк"	292998	1,5
8 место ПАО "Промсвязьбанк"	242158	1,3
9 место АО АКБ "ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК"	240307	1,3
10 место АО КБ "Ситибанк"	183263	1,0
	17559336	**91,9**

В первую десятку банков по затратам на программы КСО в 2017 году вошли банки представленные в таблице 3.

Таблица 3

Топ-10 коммерческих банков по объему затрат на программы корпоративной социальной ответственности по состоянию на 1 января 2018 года

Банк и его ранг по объему расходов на программы КСО	Объем расходов на программы КСО, тыс. руб.	Удельный вес расходов банка в общем объеме расходов 49 банков-лидеров, %
1 место ПАО Сбербанк	8248394	34,8
2 место Банк ВТБ (ПАО)	6819386	28,8
3 место Банк ГПБ (АО)	4248707	17,9
4 место АО "АЛЬФА-БАНК"	1390907	5,9
5 место ПАО Банк "ФК Открытие"	415729	1,8
6 место АО "Россельхозбанк"	400742	1,7
7 место Банк "КУБ" (АО)	169101	0,7
8 место АО "Райффайзенбанк"	163328	0,7
9 место АО "АБ "РОССИЯ"	152746	0,6
10 место АО КБ "Ситибанк"	144885	0,6
	22153925	**93,4**

В общей сложности в 2017 году банки из первой десятки потратили на программы КСО 22 153 925 тыс. руб., что составляет более 93,4 % от общей суммы, израсходованной 49 банками-лидерами. В 2013 году топ-10 банков по затратам на программы КСО, потратили на данное направление в два раза меньше средств – 11,5 млрд. руб. [2] Это доказывает, что существует тенденция к постепенному увеличению затрат банков в сфере корпоративной социальной ответственности.

Первая пятерка банков: ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), Банк ГПБ (АО), АО "АЛЬФА-БАНК", ПАО Банк "ФК Открытие" сохранили в 2017 году свое лидерство по величине затрат на КСО. А такие банки как: ПАО РОСБАНК, ПАО "Промсвязьбанк", АО АКБ "ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК" уступили свое место в топ-10 следующим банкам: Банк "КУБ" (АО), АО "Райффайзенбанк", АО "АБ "РОССИЯ".

Среди банков, показавших в 2017 году темпы прироста более 100 % на расходы в сфере КСО, можно выделить следующие: Банк "ВБРР" (АО) (699 %), АКБ "Абсолют Банк" (ПАО) (437 %), ПАО АКБ "Связь-Банк" (152 %), ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК" (123 %) и АО "Райффайзенбанк" (110 %). Худшую динамику показал ПАО "Промсвязьбанк", темп прироста у которого в 2017 году составил (– 99 %).

Однако не все банки, потратившие значительную часть денежных средств на программы корпоративной социальной ответственности, находятся в списке Forbes на вершине рейтинга. Так всего лишь пять банков (АО "Райффайзенбанк", ПАО Сбербанк, АО КБ "Ситибанк", Банк ВТБ (ПАО), Банк ГПБ (АО)) вошли в первую десятку и по надежности и по затратам на КСО. Это говорит о том, что надежность банка далеко не всегда влияет на его политику в области корпоративной социальной ответственности.

В выборку топ-10 банков, в которых наблюдается максимальное соотношение расходов на КСО к прибыли попали следующие банки: АО Банк "Национальный стандарт" (92 %), Банк "КУБ" (АО) (57 %), АО "Россельхозбанк" (13 %), Банк ГПБ (АО) (10 %), Банк ВТБ (ПАО) (7 %), ПАО "Запсибкомбанк" (4 %), АО "Кредит Европа Банк" (4 %), ПАО АКБ "Связь-Банк" (4 %), ПАО "НБД-Банк" (4 %), АО "АБ "РОССИЯ" (3 %). В целом самый высокий показатель составил 92 % а самый низкий 0,02 %. Это свидетельствует о том, что в банковской отрасли недостаточно сформировано представление о нормах расходов в сфере КСО.

С учетом изложенного, можно отметить, что в российской банковской среде существует положительная динамика по финансированию политики корпоративной социальной ответственности, однако среди банков существует большой разрыв, связанный с затратами на программы корпоративной социальной ответственности.

Современная банковская система России находится в процессе формирования собственной модели и интеграции корпоративной социальной ответственности в бизнес-процессы, обеспечивающей повышение эффективности банковского бизнеса. Планомерная реализация политики в сфере корпоративной социальной ответственности несомненно принесет банкам большое количество преимуществ в современных условиях развития банковского сектора России.

Список литературы

1. Ветлугина А. И., Этингоф Е. В. Использование принципов корпоративной социальной ответственности в деятельности российских банков // Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. 2016. №2 (28). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-printsipov-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-v-deyatelnosti-rossiyskih-bankov (дата обращения: 03.04.2019)

2. Крылов Андрей Сергеевич Корпоративная социальная ответственность в банковской сфере: тенденции и перспективы // Управленческие науки. 2014. №4 (13). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost-v-bankovskoy-sfere-tendentsii-i-perspektivy (дата обращения: 01.04.2019)

3. Сайт Банк ВТБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vtb.ru/o-banke/bank-vtb/socialnaya-otvetstvennost/ (Дата обращения 03.04.2019)

4. 100 надежных российских банков – 2018. Рейтинг Forbes ВТБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/358971-100-nadezhnyh-rossiyskih-bankov-2018-reyting-forbes (Дата обращения 03.04.2018)

5. Отчетность коммерческих банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp

УДК 336.02

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

АСТАХОВ ЕГОР ВАЛЕРЬЕВИЧ
Магистрант
ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

Аннотация: в статье приводится краткая аналитика развития регулирования банковской и иной кредитной деятельности в России, а также современное её состояние, констатируется проблема долговой нагрузки населения. Формируется вывод и предлагаются некоторые варианты решения выявленной проблемы и предотвращения её усугубления.
Ключевые слова: банки, банковская система, долговая нагрузка, банковское законодательство, регулирование кредитования

SOME PROBLEMS OF REGULATING THE ACTIVITY OF CREDIT ORGANIZATIONS IN RUSSIA

Astakhov Egor Valerievich

Abstract: the article provides a brief analyst of the development of banking regulation in Russia, as well as its current state, states the problem of the debt load of the population. A conclusion is formed and some solutions are proposed for solving the identified problem and preventing its aggravation.
Key words: banks, banking system, debt load, banking legislation, lending regulation.

Российская банковская система сформировалась на основании регулирования законов, которые появились ещё в 1990 году, но при этом стоит отметить тот факт, что без регулирования вообще банковская система начала формироваться ещё в перестройку в советском союзе. С тех пор она уже успела сформировать законодательство, служащее основой её деятельности, преодолеть несколько кризисов, выработать законодательный фундамент, который определяет её деятельность в настоящее время.

Сразу после развала СССР, многие коммерческие структуры пытались создать собственные кредитные организации, в том числе и банки. Это происходило по двум причинам:

1) отсутствие законодательства, в том числе нормативов, положений центрального банка, большого количества специальных законов, и ещё не прошедшей на тот момент времени реформы гражданского права;

2) кажущаяся лёгкость заработка в банковской деятельности.

Стоит принять во внимание что с первого кризиса 1195 года для стабильности и устойчивости российского банковского сектора было сделано многое и если в кризисы 1995 года и 1998 года многие российские банки пострадали или были вынуждены закрыться, то кризис 2008 года банковская система преодолела относительно успешно.

Для подобного результата было сделано многое, например, были увеличены суммы обязательного страхования вкладов сначала до 700000 рублей, а потом и до 1400000 рублей, что позволило существенно увеличить доверие к российским кредитным организациям, со стороны населения, и обес-

печить защиту накоплений граждан, а соответственно позволило предотвратить массовый отток денег из банков и помогло им в возвращении ликвидности в последствии. Также были приняты меры по снижению норматива обязательных резервов для банков до 0,5 процента и позволило предотвратить ситуацию, когда некоторые крупные банки оказались в ситуации с недостатком ликвидности [3]. Помимо этого, были приняты временные меры по предоставлению субординированных кредитов и одобрен Федеральный закон от 27 октября 2008 года N 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 г», что позволило предотвратить ряд негативных последствий, в том числе подрыв доверия к банковской системе со стороны населения [1].

Но на данный момент в экономика России переживает период стагнации и в этих условиях появляются новые проблемы, требующие решения. К таким проблемам можно отнести высокую долговую нагрузку населения. На момент 2019 года россияне тратят на обслуживание долговых обязательств около 24 процентов своих доходов [4, с. 16].

При этом стоит отдельно отметить что данная проблема получила широкое распространение сразу по нескольким причинам.

Во-первых, состояние экономики, в последние годы рост доходов населения был несущественным, но при этом происходил довольно быстрый рост цен и инфляция российского рубля, так согласно информационным бюллетеням Банка России базовая инфляция выросла с 2,1 в 2017 году до 3,7 в 2018 году, показатели же 2019 года на данный момент времени существенно выше двух предыдущих лет [5, с. 1]. Люди вынуждены искать средства к существованию и улучшению своего благосостояния, но при сложившихся обстоятельствах обойтись лишь основным доходом могут не все. При этом в силу всё тех же экономических условий, стоит помнить о гораздо более высоких процентах, которые придётся возвращать, по сравнению со странами с более развитой экономикой.

Во-вторых, относительно простые правила получения займов и кредитов привели к росту необеспеченного кредитования, которое Банк России выделил как одну из ключевых уязвимостей российской финансовой системы [2, 4, с. 16]. В тоже время меры, предпринятые Банком России не принесли весомого результата.

Решить данную проблему можно несколькими способами:

1) повышение финансовой грамотности населения;
2) исправление экономической ситуации в стране;
3) создание более сложных правил выдачи кредитов и займов.

Первый вариант решения задачи по снижению долговой нагрузки крайне сложен в реализации и даст сложно прогнозируемый результат лишь в долгосрочной перспективе. К тому же требует комплексного подхода.

Развитие российской экономики более интересный, но непредсказуемый на момент написания данной статьи способ, который к тому же требует колоссального количества времени и усилий, которые должны быть взаимосвязаны как с позиций правового регулирования экономики, так и с позиций грамотного оперативного управления государством в конкретный момент времени.

Что же касается введения ограничений, то они могут дать быстрый результат и позволить существенно снизить долговую нагрузку населения в течение относительно небольшого периода.

Существует мнение, что достаточно будет выделить определённый процент от дохода человека и ограничить им возможный размер кредита или займа, но это может не решить проблему, так как стоит помнить о сравнительно невысоких российских заработных платах, которые могут незначительно превышать прожиточный минимум. Поэтому необходимо также добавить второе условие, ограничивающее сумму займа, а именно учесть в этой формуле прожиточный минимум. Это позволит учесть фактор потребностей человека в вещах первой необходимости и освободит ресурсы для их получения.

Таким образом, единственный путь снижения долговой нагрузке в разумные сроки состоит в том, чтобы ввести существенные ограничения для увеличения долгов со стороны банков, в противном случае произойдёт усугубление текущей ситуации, что приведёт к негативным последствиям для экономики России, которая и без того находится не в лучшем состоянии из-за санкций. Это произойдёт потому что высокая долговая нагрузка уменьшит количество денег, которыми люди могут свободно распоря-

жаться, то есть уменьшится покупательная способность населения.

Но у предложенного решения есть ряд недостатков. Стоит помнить, что подобные меры являются временным решением. И при этом они возлагают на банк обязанность производить расчёты возможной долговой нагрузки на человека.

Исходя из всего вышесказанного меры ограничения долговой нагрузки видятся наиболее эффективным методом решения проблемы, учитывая сложившуюся обстановку.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.10.2008 N 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года» (в редакции от 07.05.2013) // Собрание законодательства РФ, 03.11.2008, N 44, ст. 4981.
2. Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (в редакции от 27.12.2018) // Собрание законодательства РФ, 23.12.2013, N 51, ст. 6673.
3. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ "О страховании вкладов в банках Российской Федерации" (в редакции 01.01.2019) // Собрание законодательства РФ, 29.12.2003, N 52 (часть I), ст. 5029.
4. Обзор финансовой стабильности: информационно-аналитический материал, №1: [Электронный ресурс]. Банк России М., 2019 г. 55 с. URL: http://cbr.ru/Collection/Collection/File/19790/OFS_19-01.pdf(дата обращения 06.06.2019).
5. Инфляция на потребительском рынке: информационный бюллетень, №4(190): [Электронный ресурс]. Банк России М., 2019 г. 14 с. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19714/Infl_01042019.pdf (дата обращения 06.06.2019).

© Е. В. Астахов, 2019

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ

АГАЛАКОВ МАКСИМ ПАВЛОВИЧ
Магистрант
ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

Аннотация. Сегодня на валютном рынке России в связи с присутствием серьезного давления со стороны других стран наблюдаются последствия кризисной ситуации. Проблемы регулирования валютного рынка РФ отражаются в отсутствии стабильности применяемых мер, недостаточного подкрепления экономики страны.
Валютный рынок отражается бивалютным, в связи с тем, что большинство сделок реализуется в валюте США, евро располагается на втором месте по значимости. В связи с усилением антироссийских санкций России важно сформировать комплекс мероприятий, направленных на восстановление уровня валютного рынка на прежних показателях, что возможно в будущем.
Ключевые слова: валютный рынок, регулирование, инвестирование валютного капитала, валютные ресурсы, денежно-кредитная ситуация, бивалютный рынок.

PROBLEMS OF REGULATION OF THE RUSSIAN CURRENCY MARKET

Agalakov Maxim Pavlovich

Abstract: Today, in the foreign exchange market of Russia, due to the presence of serious pressure from other countries, there are consequences of a crisis situation. Problems of regulation of the currency market of the Russian Federation are reflected in the lack of stability of the measures applied, insufficient support of the country's economy.
The foreign exchange market is reflected in the dual currency market, due to the fact that the majority of transactions are in the US currency, the euro is in second place. In connection with the strengthening of the anti-Russian sanctions of Russia, it is important to form a set of measures aimed at restoring the level of the foreign exchange market at the previous indicators, which is possible in the future.
Key words: foreign exchange market, regulation, investment of currency capital, foreign exchange resources, monetary situation, dual currency market.

Валютный рынок отражается областью экономических отношений, которые проявляются при реализации операций по приобретению или продаже валютных ценностей, операций по прямому инвестированию валютного капитала.

Одной из проблем регулирования валютного рынка РФ отражается то, что он имеет замкнутый характер, у него отсутствуют дополнительные подсистемы, помогающие ему балансировать структурные составляющие. Замкнутый характер валютного рынка РФ является последствием закрытой советской системой от всего мира, которая в наследие досталась стране [1].

Однако ряд специфических особенностей современного валютного рынка РФ связан также со слабой экономикой государства:

- повышенная доля так называемой «долларизации»;
- сниженный поток иностранных инвестиций, который связан с общим недоверием инвесторов;
- в некоторой степени рынок моновалютен, ведь в обороте, как правило участвует доллар США в

основной массе денежных потоков;

- рынок РФ слабо связан с существующей платежной системой страны, что объясняется сниженной долей поступлений на валютный рынок РФ валютных доходов от различных экспортных операций;
- присутствующая разрозненность функционирования основных региональных валютных бирж;
- присутствие различия в курсе национальной валюты относительно объема валютных ресурсов, денежно-кредитной ситуации в регионе.

Также регулирование валютного рынка РФ усложняется тем, что в государстве отсутствует развитие рынка золота. Лишь по государственным ценам происходит покупка драгоценных металлов. Большинство сделок на валютном рынке реализуется с помощью доллара США, евро с большим отрывом значится на втором месте. Всё это говорит, что российский валютный рынок всё-таки отражается бивалютным (рисунок 1).

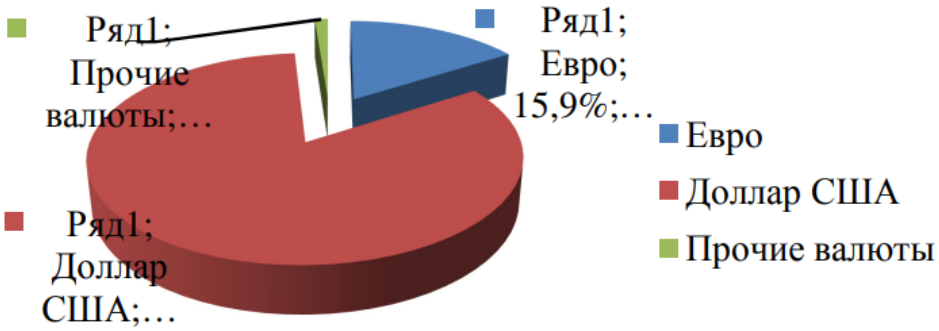

Рис. 1. Структура российского валютного рынка по объему сделок, 2018 г.

Доля доллара в операциях на валютных биржах составляет на январь 2018 года 84%, доля евро – 16%, удельный вест реализуемых операций с иными валютами абсолютно незначителен, формирует 1% от остатка.

На валютном рынке наблюдается понижение объема операций с различными валютами, однако обусловлено это понижением в денежном выражении, а не в количественном сокращении валют, ведь объемы сделок сегодня представлены в млн. дол. США. При этом курс доллара существенно повысился в этот временной период [2].

Соответственно, перед отечественным валютным рынком для расширения государственного регулирования стоит важная задача диверсификации его общей структуры. Этот дисбаланс присутствует на мировом рынке, однако не так значительно как на российском.

Эти изменения структуры валютного рынка РФ могут совпадать с мировыми тенденциями, валютные свопы на мировой арене занимают господствующее значение, повышая свою долю [3]. При этом валютные пропорции наибольшим образом определяются не потоками существующей экспортной выручки, а движением международного капитала, развитием законодательства, ликвидностью финансовой системы.

Стоит выделить направления совершенствования валютного рынка РФ в 2018-2020 гг., которые помогут наилучшим образом его регулировать со стороны государственной политики:

- усиление антироссийских санкций – в связи с ними – принятие ответных мер. Со стороны геополитических оппонентов последние годы демонстрируется отсутствие гибкости в данном вопросе. Но за годы действующих санкций Россия смогла приспособиться к их отрицательному воздействию. Денежно-кредитные условия и финансовые ресурсы помогут экономике РФ и валютному рынку пережить общее усиление санкционного режима исключая большие потрясения;
- присутствие системы нефтяных цен. Постепенное ослабление взаимосвязи рубля и нефти помогло в значительной мере сформировать долгосрочную стабильность на нефтяном рынке. Однако в конце 2018 года наблюдался процесс формирования мероприятий в области дальнейшего продолже-

ния соглашения о сокращении добычи нефти;

- формирование механизма реализации отклонений нефтяных доходов на валютном рынке от заложенной цены нефти в бюджете сдерживает ослабление рубля при сильном понижении нефтяных цен в краткосрочной перспективе.

Соответственно, в соответствии с озвученным Банком России планом по постепенному переходу от умеренно-жесткой к нейтральной денежно-кредитной политике, а также на фоне заявления Минфина РФ об увеличении покупки валюты на рынке в следующем году в 2,5-3,5 раза от уровня 2017-го (до 2 трлн. руб. при цене Urals $54-55 и до 2,8 трлн. руб. при $60), растут риски того, что в 2019 году мы увидим появление некоторой нисходящей направленности динамики рубля [4].

Как часть рыночной экономики РФ валютный рынок сегодня обеспечивает поддержание всех внешнеэкономических сделок через механизм обмена российской валюты на соответствующие иностранные денежные знаки.

Сегодня валютным отношениям свойственно некоторое сочетание нестабильности, а также углубления координации существующей экономической политики государства в данной области, однако проблема регулирования данной системы и её основных механизмов остается актуальной по сегодняшний день [5].

Безусловно, проблемы развития регулирования валютного рынка связаны с тем, что область реализуемых валютных отношений отражается неустойчивой, а также склонной к постоянному изменению. Тем самым, политика регулирования валютного рынка РФ, а также решение проблем, связанных с ней, должна быть многокомплектной, затрагивать главные области данного рынка.

Непрозрачность отражается ещё одной проблемой регулирования валютного рынка РФ. Становление высокоэффективной экономики РФ невозможно без совершенного финансового рынка, валютный рынок является составной его частью. Его регулирование призвано реализовывать обеспечение равновесия экономики РФ, а также устойчивого развития страны.

Список литературы

1. Билько Н. В. Мозгунова Н. Н. Особенности функционирования национального валютного рынка РФ// Вопросы современных научных исследований, №2, 2018 г. 84-88 с.;
2. Ромаха М. О. Современная организация и проблемы валютного контроля в Российской Федерации// Проблемы качества российского законодательства, №2, 2017 г. 292-295 с.;
3. Станкевич Г. В. Касевич Е. В. Банк России как орган валютного регулирования и валютного контроля: отдельные актуальные аспекты// Гуманитарные и юридические исследования, №2, 2018 г. 183-188 с.
4. Болонин А. Н. Федорова О. Ю. Финансовый рынок Российской Федерации: некоторые проблемы регулирования в условиях нестабильности// Вестник академии, №1, 2017 г. 15-20 с.;
5. Ивина Е. С. Валютная политика России: состояние и перспективы развития// Синергия знаний: современные тренды, №3, 2018 г. 27-43 с.;

© Агалаков М.П. 2019

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 339.562-047.44(470.56):657.1

АНАЛИЗ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОМПАНИЯМИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

ГАРАЕВА АЛИНА РИШАТОВНА,
студент группы 16ЭБ(с)ФУиК-3,
КИРЮХИН ЕГОР ОЛЕГОВИЧ,
студент группы 16ЭБ(с)ФУиК-4,
ПАНТЕЛИН ЯРОСЛАВ ПАВЛОВИЧ
Студент группы 16ЭБ(с)ФУиК-2,
Оренбургский государственный университет,
Оренбург

Научный руководитель: Бурлакова Ольга Владимировна
доктор экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Оренбургский государственный университет,
Оренбург

Аннотация: В данной статье анализируются импортные операции компаний Оренбургской области. Определены самые крупные страны-импортеры в Оренбургскую область, наиболее импортируемая продукция, а также приводится пример учета импортных товаров.
Ключевые слова: анализ импортных операций, учет импортных операций, компании-импортеры Оренбургской области.

THE ANALYSIS OF IMPORT OPERATIONS OF THE COMPANIES IN THE ORENBURG REGION AND THEIR REFLECTION IN ACCOUNTING

Garaeva Alina Rishatovna,
Kiryukhin Egor Olegovich,
Pantelis Yaroslav Pavlovich
Scientific adviser: Burlakova Olga Vladimirovna

Abstract: This article analyzes the import operations of companies of the Orenburg region. The largest importing countries to the Orenburg region, the most imported products are identified, and an example of accounting for imported goods is given.
Keywords: analysis of import operations, accounting of import operations, importing companies of the Orenburg region.

В 2018 году внешняя торговая деятельность Оренбургской области показывает положительную динамику, несмотря на введения экономических санкций в отношении России и ответных антисанкций в связи с ситуацией на Украине, нестабильность ситуации на мировых рынках нефти и т.д. [4].

В структуре внешней торговли Оренбургской области стабильно преобладает экспорт. Коэффи-

циент покрытия импорта экспортом по итогам 2018 года составил 5,46 (в 2017 году – 4,75). Внешнеторговое сальдо положительное в объеме 2 358,2 млн. долларов США, в том числе со странами ближнего зарубежья – 1 133,8 млн. долларов США (из них с ЕАЭС – 931,1 млн. долларов США), с государствами дальнего зарубежья – 1 224,4 млн. долларов США.

Таблица 1

Структура внешнеторговой деятельности Оренбургской области 2018 года по сравнению с 2017 годом [4]

Показатели	2018 год	2019 год
Доля стран СНГ	51,9%	52,9%
Доля стран дальнего зарубежья	48,1%	47,1%
Объем импорта	529 млн долларов США	530,4 млн долларов США
Импорт из стран СНГ	319,7 млн долларов США	326,4 млн долларов США

Можно сказать, что импортная составляющая в 2018 году незначительно сократилась по сравнению с предыдущим годом. Это связано с ответными санкциями в сторону иностранных государств, ведь таким образом им стало не так выгодно поставлять свою продукцию в нашу страну, так как нужно платить более высокие таможенные пошлины.

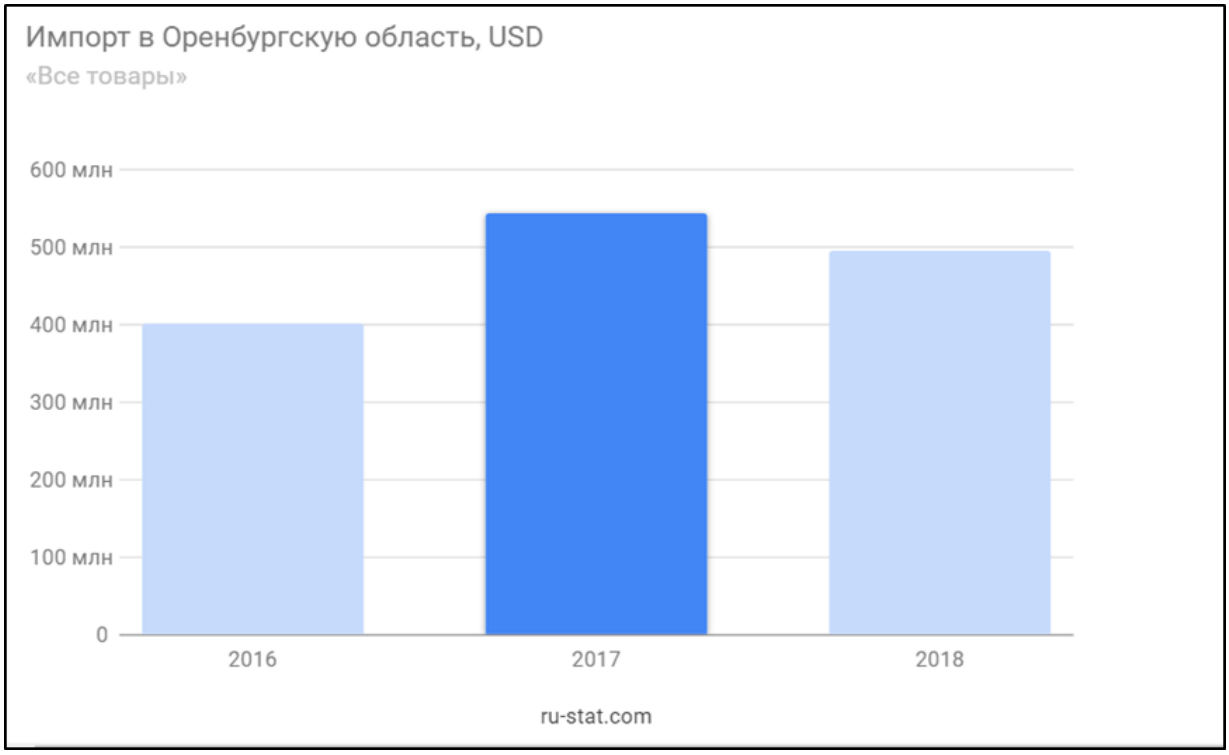

Рис. 1. Импорт в Оренбургскую область 2016-2018 гг. [7]

Исходя из представленного рисунка, самые низкие показатели были в 2016 году, самые высокие в 2017 году и в 2018 году снова был замечен незначительный спад импорта.

Основу регионального импорта составили:

1) закупки продукции машиностроения (31,7% регионального импорта);
2) топливно-энергетического комплекса (26,1%);
3) химической промышленности (13,1%) и чёрных металлов (11,8%).

Таблица 2

Состав импорта в Оренбургскую область [7]

Группа товара	2016г., млн. долларов США	2017 г., млн. долларов США	2018г., млн. долларов США	Темп роста 2018 к 2016 гг.,%	Сумма (2016-2018 гг), млн. долларов США	Доля импорта, %
Продукты животного происхождения	2	3.3	3	53	8.3.	0.6
Продукты растительного происхождения	40.8	29.1	29.4	28	99.3	6.9
Жиры и масла	0.002.	-	-	100	0.002	0
Пищевые продукты, напитки, табак	2.1	1.2	1.3	36	4.6	0.3
Минеральные продукты	85	90.1	31.9	62	207	14.3
Продукция химической промышленности	5	18.2	8.7	74	31.9	2.2
Пластмассы, каучук и резина	24.2	49.8	52.5	117	126	8.8
Изделия из кожи и меха	0.248	0.126	0.026	89	0,4	0
Древесина и изделия из нее	0.197	0.405	0.127	36	0.364	0
Книги, бумага, картон	0.758	1.5	0.8	6	3.1	0.2
Текстиль	4.9	3.4	3.8	23	12.1	0.8
Обувь, головные уборы, зонты и т.д.	2.4	0.247	0.005	100	2.6	0.2
Изделия из камня, керамики и стекла	2	3.9	4	102	9.8	0.7
Драгоценности	0.002	-	-	100	0.002	0
Металлы и изделия из них	37.6	82.1	69.5	85	189	13.1
Машины, оборудование и аппаратура	51	100	144	182	295	20.4
Транспорт	17.8	15.5	9.5	47	42.8	3
Инструменты и аппараты, часы	3.1	7.6	0.56	82	11.2	0.8
Оружие и боеприпасы	-	-	-	-	-	0
Разные промышленные товары	0.964	1.1	0.861	11	2.9	0.2
Произведения искусства, антиквариат	-	-	-	-	-	0
Скрытый раздел	123	137	136	11	396	27.5
Итого	402	545	496		144 000	100

Из данной таблицы мы видим, что импорт такой продукции животного происхождения как: химическая промышленность, пластмасса, каучук и резина, книги, бумага, картон, обувь, головные уборы, зонты, изделия из камня, металлы и изделия из них, машины, оборудования и аппаратура в 2018 году

вырос по сравнению с 2016 годом. В 2016 году больше всего было импортировано минеральных продуктов, а в 2018 машин и оборудований.

Крупнейшими участниками внешнеэкономической деятельности Оренбургской области по импорту в 2018 году являлись такие предприятия, как:

1) ООО «Газпром добыча Оренбург»;
2) АО «Новотроицкий завод хромовых соединений»;
3) АО «Уральская сталь»;
4) ООО «Медногорский медно-серный комбинат»;
5) АО МК «Ормето-ЮУМЗ»;
6) АО «Гайский горно-обогатительный комбинат»;
7) АО «Бузулукский механический завод»;
8) ГУП Оренбургской области «Международный аэропорт «Оренбург»»;
9) ОАО «Завод бурового оборудования».

Торговыми партнерами Оренбургской области в 2018 году в экспортно-импортных операциях являлись 89 стран (по итогам 2017 года – 84 страны) [рис. 2, 3].

Рис. 2. Основные страны-импортеры в Оренбургскую область из дальнего зарубежья [4]

Заметим, что Оренбургская область больше всего импортирует товары из США, Италии и Китая. Такими товарами являются:

1) продукция машиностроительного комплекса;
2) злаки;
3) семена;
4) соли;
5) сера;
6) топливо минеральное;
7) эфирные масла;
8) парфюмерные, косметические или туалетные средства;
9) моющие средства и тд.

Важно поддерживать отечественное производство, чтобы при непредвиденных ситуациях экономика страны оставалась независимой.

Рис. 3. Основные страны-импортеры в Оренбургскую область из стран ближнего зарубежья [4]

Как видим из рисунка 3, больше всего товары импортируются из Казахстана. Структурообразующими товарами при импорте Оренбургской области из Казахстана были:

1) продукция топливно-энергетического комплекса – 137,8 млн. долларов США или 63,6% регионального импорта из Казахстана;
2) черные металлы – 34,2 млн. долларов США или 15,8%;
3) минеральные продукты – 26,0 млн. долларов США или 12,0% [1,5].

Так как Казахстан граничит с Оренбургской областью и состоит в Евразийском экономическом союзе вместе с Россией, ему выгодно поставлять продукцию в нашу область, ведь таможенные пошлины минимальны. Также Оренбургские компании стараются модернизировать свои технологии, чтобы сократить зависимость от импорта из данной страны, ведь он составляет огромный процент от импорта с других стран ближнего зарубежья.

Есть вероятность, что в скором времени Кыргызстан встанет в ряды этих же стран, так как еще в марте 2019 года делегация Оренбургской области во главе с исполняющим обязанности министра сельского хозяйства пищевой и перерабатывающей промышленности Валерием Новожениным работала в Кыргызской республике. Представители деловых кругов обсудили торгово-экономическое сотрудничество и возможности взаимного экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания [6].

Учет импортных операций на примере ООО «Уральская сталь».

Металлоинвест начал модернизацию электросталеплавильного цеха (ЭСПЦ) комбината «Уральская сталь». Проект модернизации реализуется в рамках комплексной инвестиционной программы «Уральской стали», включает техническое перевооружение доменного и сталеплавильного производств и направлена на повышение операционной и управленческой эффективности предприятия [8].

Контракт на поставку двух электродуговых печей заключен с итальянской компанией Tenova, специализирующейся на инновационных решениях для металлургической и горнодобывающей промышленности. Будет внедрена технология гибкой модульной печи FMF, которая позволит использовать различные компоненты шихты. Ввод в эксплуатацию печей запланирован на 2019 год: № 2 запустят в первом квартале, № 1 — в третьем. Объем инвестиций по проекту — 2 млрд. рублей.

ООО «Уральская сталь» заключило контракт с итальянской фирмой на поставку товаров на сумму 27 200 тыс. евро. Согласно условиям контракта право собственности на товар переходит к покупателю после таможенного оформления. Товар оплачивается следующим образом:

- авансовый платеж – 34% стоимости товара;
- оставшаяся сумма выплачивается в течение месяца с момента приёмки товаров.

21.06.2018 перечислен аванс в сумме 9 248 тыс. евро (27 200 тыс. евро х 34%). Курс ЦБ РФ – 73,2698 руб. за евро.

13.07.2018 (курс ЦБ РФ – 73,4690 руб. за евро):
- оплачена таможенная пошлина в сумме 200 тыс. руб. и таможенный сбор в сумме 5500 руб.;
- уплачен ввозной НДС в сумме 396 тыс. руб.;
- товар прошел таможенное оформление.

13.08.2018 перечислена оставшаяся плата за оборудование – 17 952 тыс. евро (27 200 тыс. евро - 9 248 тыс. евро). Курс ЦБ РФ – 73,2987 руб. за евро.

Курс ЦБ РФ на 31.07.2018 73,4467 руб. за евро.

Таблица 3

Бухгалтерские записи по учету импортных операций ООО «Уральская сталь» [3]

Содержание хозяйственной операции	Сумма, тыс. руб.	Дебет	Кредит
1. Перечислена предоплата компании Tenova (9 248 тыс. евро х 73,2698 руб/евро)	678	60	52
На дату перехода права собственности на товар (дата таможенного оформления - 13.07.2018)			
2. Оплачена таможенная пошлина	200	76	51
3. Оплачен таможенный сбор	5,5	76	51
4. Уплачен ввозной НДС	396	68	51
5. Отражен уплаченный НДС	396	19	68
6. Отражена стоимость полученного товара (9 248 тыс. евро х 73,2698 руб/евро + 17 952 тыс. евро х 73,4467 руб/евро)	1 996	41	60
7. Принят к вычету уплаченный НДС	396	68	19
На конец месяца (31.07.2018)			
8. Отражена положительная курсовая разница по задолженности поставщику (17 952 тыс. евро х (73,4690руб/евро-73,4467руб/евро))	400	60	91/1
На дату перечисления оставшейся оплаты за товар (13.08.2018)			
9. Оплачена поставщику оставшаяся часть стоимости товара (17 952 тыс. евро х 73,2987 руб/евро)	1 316	60	52
10. Отражена положительная курсовая разница по задолженности поставщику (17 952 евро х (73,4467-73,2987))	2 657	60	91/1

Анализ импортных операций показывает, что они уступают экспортным операциям Оренбургской области. Крупнейшими странами-импортерами в Оренбургскую область являются Казахстан, Китай, США, Беларусь и т.д. Значительную часть импортируемых товаров составляют: продукции животного происхождения;

1) химической промышленности;
2) машиностроения;
3) пластмассы;
4) мясные изделия;
5) злаки;
6) косметические изделия и т.д.

Таким образом, учет импортных операций следует вести предельно внимательно и помнить. Важно иметь в виду, что в связи с тем, что товар приходит из иностранных государств, то и валюта у них отлична от отечественной, поэтому нужно пересчитывать курсы валют, основываясь на курсе Бан-

ка России, так как могут возникнуть курсовые разницы [2]. Необходимо проводить политику импортозамещения, чтобы повысить уровень развития предприятий внутри государства.

Список литературы

1. Министерство культуры и внешних связей Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://minkult.orb.ru/ (07.06.19)
2. Морозова Е.В., Лотоцкая И.В. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности: учебное пособие для студентов направления бакалавриата 080100.62 «Экономика» и специальности 080109.65 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» всех форм обучения / Сыктывкар, 2016 г. – С. 136, ISBN 978-5-9239-0322-5.
3. Полякова В. А. // Учитываем импортируемый товар// Главная книга, – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/ (07.06.19)
4. Портал правительства Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.orenburg-gov.ru/ (07.06.19)
5. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.customs.ru/ (07.06.19)
6. Экономика – «OrenDay» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.orenday.ru/novosti/novostnayalenta/270319091937?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (07.06.2019)
7. Экспорт и импорт России по товарам и странам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://ru-stat.com/ (07.06.19)
8. Эксперт-онлайн: Итальянцы перевооружают «Уральскую сталь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://expert.ru/ (07.06.19)

УДК 657.1:336.24

УЧЕТ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН И ТАМОЖЕННЫХ СБОРОВ

ИМОМНАЗАРОВА РУХШОНА ШАМШЕРОВНА,
студент группы 16ЭБ(с)ФУиК-3,
МАКСИМОВ КИРИЛЛ ПАВЛОВИЧ
студент группы 16ЭБ(с)ФУиК-1,
Оренбургский государственный университет,
Оренбург

Научный руководитель: Бурлакова Ольга Владимировна,
доктор экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Оренбургский государственный университет,
Оренбург

Аннотация: в данной статье рассматривается учет таможенных пошлин и сборов в Российской Федерации. Таможенные платежи рассматриваются как инструмент регулирования перемещения товаров через таможенную границу. Раскрываются понятия таможенных пошлин и сборов, рассматриваются особенности учета.
Ключевые слова: учет таможенных пошлин, внешнеэкономическая деятельность, учет таможенных сборов, ставки таможенных платежей.

ACCOUNTING OF CUSTOMS DUTIES AND CUSTOMS FEES

Imomnazarova Ruhshona Shamsherovna,
Maximov Kirill Pavlovich,
Scientific adviser: Burlakova Olga V.

Abstract: this article discusses the accounting of customs duties and taxes in the Russian Federation. Customs payments are considered as a tool for regulating the movement of goods across the customs border. The concepts of customs duties and fees are revealed, the features of accounting are considered.
Key words: accounting of customs duties, foreign economic activity, accounting of customs duties, rates of customs payments.

Один из основных рычагов, с помощью которого государство влияет на внешнюю торговлю – таможенная политика, имеющая три ключевые функции: фискальную, регулирующую и защитную. Для того, чтобы осуществлять выполнение всех функций, таможенные органы контролируют перемещение товаров через таможенную границу Российской Федерации [9].

Актуальность данной работы обусловлена тем, что таможенные платежи являются важной статьей дохода бюджета, это мощный рычаг, при помощи которого государство может стимулировать рост отечественного производства, особенно в секторе производства экспортной продукции и ввоза импортных товаров, призывая тем самым отечественных производителей к конкурентной борьбе.

Таможенная пошлина – это обязательный платеж в федеральный бюджет, взимаемый таможенными органами страны при ввозе (вывозе) товара на ее таможенную территорию, а также в иных

случаях, установленных таможенным законодательством Российской Федерации в целях таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности страны[12].

Ставки пошлины в некоторых странах более унифицированы, они в среднем ниже, чем в Российской Федерации. В связи с этим, в России начал действовать более либеральный таможенный тариф, в котором почти по 4000 товарным позициям ставки снижены.

Так, объем доходов федерального бюджета от уплаты таможенных платежей к 28 декабря превысил 6 трлн рублей. Это на 34,5% больше, чем в 2017 году. При этом платежи от импорта в 2018 году принесли казне 48,7% (2,9 трлн рублей) от всех перечислений ФТС, а вывозная пошлина — 49,9% (3 трлн рублей) [6].

При ввозе товаров на таможенную территорию России взимаются следующие виды таможенных платежей:

- ввозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- таможенные сборы;
- акциз [2].

При импорте товаров таможенные пошлины должны быть уплачены не позднее 15 дней со дня предъявления товаров в таможенный орган в место их прибытия или со дня завершения внутреннего таможенного транзита, если декларирование товаров производится не в месте их прибытия [10].

Таможенные пошлины, налоги и таможенные сборы уплачиваются по выбору плательщика, как в валюте РФ, так и в иностранной валюте, курс которой котируется ЦБ РФ, в соответствии с законодательством РФ о валютном регулировании и валютном контроле [2].

При импорте товаров размер таможенных сборов зависит от размера общей таможенной стоимости всех товаров и определяется по таблице ниже.

Таблица 1

Размеры таможенных сборов при импорте товаров [6]

Ставки таможенных сборов без электронного декларирования	
Таможенная стоимость, руб	Ставка таможенного сбора, руб
менее 200 000	500
200 000,01 — 450 000	1000
450 000,01 — 1 200 000	2000
1 200 000,01 — 2 500 000	5500
2 500 000,01 — 5 000 000	7500
5 000 000,01 — 10 000 000	20 000
более 10 000 000,01	30 000

На уплате сборов можно сэкономить, если подать декларацию в электронном формате (таблица 2). В таком случае нужно заплатить 75% от установленной суммы. А поскольку бумажные товарные декларации не принимают на российской границе с 1 января 2014 года, таможенные сборы будут на 25% ниже [7].

Бухгалтерский учет приобретения товаров действующее законодательство разрешает осуществлять двумя способами:

1) без применения счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей»;

2) с применением счетов 15 и 16 [5].

Учет импортных операций на примере ООО «Эко-групп» [4].

ООО «Эко-групп» у итальянской компании приобретает партию картона. Контрактная стоимость партии составила 300 000 евро. Условие поставки FCA Хельсинки. Стоимость услуг перевозчика составила 10 000 евро. Право собственности и риск случайной гибели переходят к покупателю на дату сдачи

партии картона поставщиком перевозчику. Расходы по страхованию импортируемого товара в пути составили 2 000 евро.

Таблица 2

Ставки таможенных сборов при электронном декларировании [3]

Таможенная стоимость, руб	Ставка таможенного сбора, руб
менее 200 000	375
200 000,01 – 450 000	750
450 000,01 – 1 200 000	1 500
1 200 000,01 – 2 500 000	4 125
2 500 000,01 – 5 000 000	5 625
5 000 000,01 – 10 000 000	15 000
более 10 000 000	22 500

Ставка ввозной пошлины составляет 5% от таможенной стоимости ввозимого товара. Таможенный сбор составляет 50 000 руб. Доставка партии картона до ООО «Эко-групп» составила 10 000 руб. Курс евро, установленный ЦБ РФ, составил:

1) на дату подачи таможенной декларации 44,00 руб. за евро;

2) на дату оплаты партии картона 44,10 руб. за евро.

Учетной политикой ООО «Эко-групп» не предусмотрено использование счетов 15 и 16, т.е. приобретение товаров отражается на счете 10 «Материалы» (таблица 3).

Таможенная стоимость партии картона определяется по курсу на дату подачи таможенной декларации путем суммирования контрактной стоимости, стоимости услуг перевозчика и расходов по страхованию импортируемого товара и составляет 13 728 000 (300 000 евро + 10 000 евро + 2 000 евро)*44,00 руб/евро;

Фактическая стоимость партии картона формируется следующим образом:

Контрактная стоимость партии составляет 13 200 000 руб (300 000 евро*44,00 руб/евро);

Услуги перевозчика, расходы по страхованию груза 528 000 руб ((10 000 евро + 2 000 евро)*44,00 руб/евро);

Таможенный сбор за оформление партии картона составляет 50 000 руб;

Таможенная пошлина по импортируемой партии картона составляет 13 728 000 руб*5% = 686 400 руб;

Расходы по доставке партии до ООО «Эко-групп» составляют 10 000 руб.

Таблица 3

Бухгалтерские записи по учету импортных операций ООО «Эко-групп» без использования счетов 15, 16 [4]

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Сумма, руб	Дебет	Кредит
1	Произведена оплата страхового взноса (2000 евро*44,00 руб/евро)	8000	76	52
2	Отражена стоимость партии картона в момент перехода права собственности к покупателю (300 000 евро*44,00 руб/евро)	13 200 000	10	60
3	Отражены расходы по перевозке партии картона (10 000 евро*44,00 руб/евро)	44 000	10	60
4	Перечислено транспортной организации за перевозку партии картона	44 000	60	52
5	Отражены расходы по страхованию партии картона в пути	88 000	10	76

Продолжение таблицы 3

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Сумма, руб	Дебет	Кредит
6	Начислены таможенные сборы за таможенное оформление партии картона	50 000	10	76
7	Уплачены таможенные сборы за таможенное оформление партии картона	50 000	76	51
8	Начислена таможенная пошлина по импортируемой партии картона (13 728 000*5%)	686 400	10	76
9	Уплачена таможенная пошлина по импортируемой партии картона	686 400	76	51
10	Начислен НДС ((13 728 000 + 686 400)*20%)	2 882 880	19	68
11	Уплачен НДС	2 882 880	68/ расчеты с таможенными органами по НДС	51
12	Отражены расходы по доставки партии картона до ООО «Эко-групп»	10 000	10	23
13	Произведена оплата поставщику за партию картона (300 000 евро*44,10 руб/евро)	13 230 000	60	52
14	Отражена отрицательная курсовая разница по расчетам с иностранным поставщиком (300 000 евро*(44,00 руб/евро – 44,10 руб/евро))	30 000	91/прочие расходы	60

Учет импортных операций ООО «Эко-групп» с использованием счетов 15 и 16 выглядит следующим образом:

Таблица 4

Бухгалтерские записи по учету импортных операций ООО «Эко-групп» с использованием счетов 15, 16 [4]

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Сумма, руб	Дебет	Кредит
1	Перечислен страховой взнос (2000 евро*44,00 руб/евро)	8000	76	52
2	Отражена стоимость партии картона в момент перехода права собственности к покупателю (300 000 евро*44,00 руб/евро)	13 200 000	15	60
3	Отражены расходы по перевозке партии картона (10 000 евро*44,00 руб/евро)	44 000	15	60
4	Перечислено транспортной организации за перевозку партии картона	44 000	60	52
5	Отражены расходы по страхованию партии картона в пути	88 000	15	76
6	Начислены таможенные сборы за таможенное оформление партии картона	50 000	15	76
7	Уплачены таможенные сборы за таможенное оформление партии картона	50 000	76	51
8	Начислена таможенная пошлина по импортируемой партии картона (13 728 000*5%)	686 400	15	76

Продолжение таблицы 4

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Сумма, руб	Дебет	Кредит
9	Уплачена таможенная пошлина по импортируемой партии картона	686 400	76	51
10	Начислен НДС ((13 728 000 + 686 400)*20%)	2 882 880	19	68
11	Уплачен НДС	2 882 880	68/ расчеты с таможенными органами по НДС	51
12	По учетной цене оприходована на склад импортная партия картона	11 250 000	10	15
13	Отражены расходы по доставки партии картона до ООО «Эко-групп»	10 000	15	23
14	Произведена оплата поставщику за партию картона (300 000 евро*44,10 руб/евро)	13 230 000	60	52
15	Отражена отрицательная курсовая разница по расчетам с иностранным поставщиком (300 000 евро*(44,00 руб/евро – 44,10 руб/евро))	30 000	91/прочие расходы	60
16	Списано отклонение стоимости приобретенной партии картона	25 600	16	15

Ассоциация компаний Интернет-торговли (АКИТ) предложила заменить существующие пошлины на покупки из-за рубежа общим сбором в 15%. Изначально планировалось установить сбор в 20% за каждую покупку.

Это нужно для «уравнивания условий», в которых работают иностранные и отечественные компании. Эксперты опасаются, что в случае, если введение сбора одобрят, цена для конечного потребителя вырастет.

Также с 1 января 2019 года беспошлинный порог на ввоз покупок в РФ понизили вдвое – с 1 000 до 500 евро. Если покупатель в течение календарного месяца превысил этот порог или заказал товаров больше весом более 31 кг, то он обязан заплатить 30% от суммы превышения, но не менее четырех евро за 1 кг сверх лимита.

Согласно ст. 2 Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» экспорт товара – это вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе [11].

Момент перехода права собственности на товар зависит от условий внешнеторгового контракта. В контракте указываются условия поставок в соответствии с Международными правилами толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС 2000» [8].

Учет экспортных операций на примере ООО «Паритет».

Организация продает на экспорт товары, стоимость которых 50 000 долларов США. Фактическая себестоимость товаров составляет 1 000 000 руб. Отгрузка товаров произведена 4 марта. Товар сдан перевозчику 12 марта. Валютная выручка поступила на транзитный валютный счет организации 19 марта. Курс доллара США, установленный Банком России, составлял:

1) на 4 марта – 65,8 руб.;
2) на 12 марта – 65,6 руб.;
3) на 19 марта – 64,7 руб.

По условиям поставки риск случайной гибели или утраты товара переходит к покупателю в момент передачи ему товаров на складе (таблица 5).

Таблица 5

Бухгалтерские записи по учету экспортных операций ООО «Паритет» [1]

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит
1	На 4 марта: Отражена выручка от реализации товаров на экспорт (50 000 долларов*65,8 руб.)	3 290 000	62	90
2	Списана себестоимость отгруженных товаров	1 000 000	90	41
3	На 19 марта: Отражена выручка, поступившая на транзитный валютный счет (50 000 долларов*64,7 руб.)	3 235 000	52	62
4	Отражена отрицательная курсовая разница по задолженности покупателя на дату совершения операции (3 290 000 – 3 235 000)	55 000	91/2	62

Ситуация перехода риска случайной гибели или утраты товаров к покупателю в момент передачи их перевозчику выглядит следующим образом:

Таблица 6

Учет экспортных операций ООО «Паритет» [1]

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит
1	На 4 марта: Отражена фактическая себестоимость отгруженных товаров	1 000 000	45	41
2	На 12 марта: признана выручка от реализации товаров на экспорт (50 000 долларов*65,6 руб.)	3 280 000	62	90
3	списана себестоимость отгруженных товаров	1 000 000	90	45
4	На 19 марта: Отражена выручка, поступившая на транзитный валютный счет (50 000 долларов*64,7 руб.)	3 235 000	52	62
5	отражена отрицательная курсовая разница по задолженности покупателя на дату совершения операции (3 280 000 – 3 235 000)	45 000	91	62

Таким образом, таможенные платежи – это инструменты таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Их уплата является одним из основных условий операций, связанных с внешней торговлей; учет должен быть объективным и правильным для дальнейшего регулирования вопросов торговой деятельности организации и государства в целом.

Список литературы

1. Демина И.Д. Особенности бухгалтерского учета экспортных операций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-buhgalterskogo-ucheta-eksportnyh-operatsiy (08.06.2019)
2. Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 "О таможенном тарифе" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1995/ (08.06.2019)
3. Козырин А. Правовое регулирование таможенных платежей // Бухгалтерский учет. – 2017. – № 3 – С. 45-46.
4. Корзоватых И.М. Учет импорта материально-производственных запасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-importa-materialno-proizvodstvennyh-zapasov-1 (08.06.2019)
5. Международный научный журнал «Инновационная наука» №1. – ISSN 2410-6070. – 2016г.
6. «Метагазета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://metagazeta.ru/economics/dohod-byudzheta-rf-ot-tamozhennyh-platezhej-vyros-na-34-5/ (08.06.2019)
7. Ржаницына В.С. Таможенное оформление и таможенные платежи при импорте товаров. – 2016г. – С. 48 – 54.
8. Таможенный кодекс Евразийского экономического [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (: 08.06.2019)
9. Таможенно-логистические услуги: ставки за таможенные сборы в 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://generalimport.ru/stati/stavki-za-tamozhennye-sbory-v-2018/ (08.06.2019)
10. Федеральный Закон РФ № 31 от 13.03.95 «О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru. (08.06.2019)
11. Федеральный закон № 154-ФЗ от 08.12.2003 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru. (08.06.2019)
12. Экономика – Налоги и сборы/«Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/06/18/773007-poshlina-internet-pokupku (08.06.2019)

УДК 33

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ОФШОРИНГА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

ДЖАФЕРОВА СЕВИЛЯ ЭДЕМОВНА,
к.э.н., доцент
ХАДЫРОВА ЗЕМФИРА БЕКТЕМИРОВНА
Студентка
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Аннотация. В статье раскрыта сущность и содержание офшоринга в бухгалтерском учете, а также были рассмотрены его преимущества, недостатки и риски офшоринга бухгалтерского учёта.
Ключевые слова: офшоринг, бухгалтерский учет, сущность, аутсорсинг.

THE ESSENCE AND CONTENT OF OFFSHORE IN ACCOUNTING ACCOUNTING

Dzhaferova Sevilya Edemovna,
Khadyrova Zemfira Bektemirovna

Annotation. The article reveals the essence and content of offshoring in accounting, as well as its advantages, disadvantages and risks of accounting offshoring.
Key words: offshoring, accounting, entity, outsourcing.

Следует отметить, что офшоринг, в сущности, был знаком американским банкам и компаниям: десятилетиями промышленные компании США переводили часть своего производства за рубеж, в основном, в Мексику или Китай. В 90-х годах к этому подключились авиационные и компьютерные компании, а с недавних пор - и финансовые институты.

Весь мир стремится сократить расходы и минимизировать налоги. На сегодняшний день, мировая общественность перекрыла возможность скрывать свои доходы и полностью уйти от налогообложения. Сейчас ведётся активная продажа оффшорных компаний, которые легальны и работают по всем правилам и законам. Вынужденная политика прозрачности о собственниках бизнеса, об осуществленных сделках и о денежных потоках предприятия вынуждает вести новую бухгалтерскую отчетность, которую еще год назад никто не требовал.

Таким образом, у грамотных бухгалтеров появилась возможность получить дополнительный доход, предложив свои услуги оффшорным компаниям, которым в ближайшее время необходимо организовать бухучет в соответствии с рекомендациями международных организаций. Иначе компания будет выплачивать штрафы внушительных размеров [1].

Как правило, учет может вести приходящий или «удаленный» бухгалтер оффшорной компании в соответствии с принципами учета по международным стандартам МСФО. Учет содержит балансовый отчет, отчет о прибыли и убытках и финансовый отчет аудитора.

Прибегая к офшорингу, американские финансовые институты получают неплохой шанс заметно сократить уровень своих расходов. Львиная доля сэкономленных средств приходится на гораздо более низкую, чем в США, оплату труда. Вы получаете тот же самый результат, но вкладываете в это намного меньше денег.

Офшоринг - это передача бизнес-процессов компаниям (либо структурным подразделениям), за-

регистрированным на территории офшоров [2].

Внимание к офшорингу бухгалтерского учета связано с такими процессами как транснационализация производства, повсеместное распространение международных стандартов финансовой отчетности, гармонизация национального финансового законодательства с международным, развитие интернет-технологий, клаудизация, распространение технологии распределенного реестра. Учитывая отсутствие в научной литературе соответствующего определения, под офшорингом бухгалтерского учета будем понимать такую форму его аутсорсинга, при которой исполнитель учетного процесса зарегистрирован на территории офшора. Спектр, который охватывает офшоринг бухгалтерского учета представлен в табл. 1.

Таблица 1

№ п/п	Вид учётной деятельности	Основные операции в рамках вида деятельности
1.	Учёт заказов	Управление заказами, обработка счетов, кассовых чеков и приложений, кредитование и сверка счетов с банками
2.	Учёт покупок	Управление покупками, управление продажами, инкассация, учёт затрат, управление постоянными затратами
3.	Учёт заработной платы	Учет выплат персоналу, управление персональными данными, пенсионные счета, командировочные затраты
4.	Финансовая отчётность	Финансовый учет, консолидированная и управленческая отчетность, ABC-костинг, трансфертное ценообразование, проектное финансирование, налогообложение: оптимизация и вычеты
5.	Финансовый контроль	Управление наличностью, казначейские операции, прогнозирование, кассовая отчетность и риск менеджмент

*Источник: составлено автором на основе [3].

Специфика такой формы организации бухгалтерского учета проявляется совокупностью следующих преимуществ и недостатков.

К преимуществам офшоринга бухгалтерского учета можно отнести:

− привлечение высококвалифицированных специалистов в области международного бухгалтерского учета на более выгодных условиях, чем это возможно в условиях национальной экономики;

− возможность получения юридических и финансовых консультаций по использованию офшоров с целью налоговой оптимизации;

− снижение затрат на ведение бухгалтерского учета;

− снижение операционных рисков, связанных с работой штатных сотрудников-бухгалтеров;

− снижение затрат на проведение как внешнего, так и внутреннего аудита, на основе соответствующего уменьшения аудиторского риска.

В качестве недостатков офшоринга бухгалтерского учета следует рассматривать:

− повышение репутационного риска, связанное с передачей одного из важнейших внутренних бизнес-процессов на аутсорсинг;

− повышение операционного риска, связанного с работой сотрудников-бухгалтеров компании-исполнителя;

− повышение риска утечки информации конкурентам и другим внешним пользователям;

− повышение внимания к организации со стороны контролирующих органов в силу усиления контроля большинства государств над деятельностью офшоров.

К числу рисков офшоринга бухгалтерского учета относят [4]:

− поиск людей с необходимой квалификацией; − ухудшение качества обслуживания;

− культурные различия;

− сохранение лучших сотрудников на оффшорных рынках;

− рост заработной платы;

− политические и регуляторные риски в оффшорном регионе;

− изменения в режимах налогообложения, НДС и трансфертного ценообразования;
− перерасход средств;
− недостаточный уровень соответствия и внутреннего контроля;
− влияние на время управления;
− безопасность интеллектуальной собственности;
− безопасность данных клиента;
− политические и регуляторные риски на внутреннем рынке;

Риски, связанные с офшорингом бухгалтерского учета, могут быть контролированы с использованием следующих управленческих техник: открытые контракты, встречи, совместное принятие решений, управление поведением, составление отчетов, кадровое обеспечение и обучение, физическая и системная безопасность, аудит, стандарты и политика, руководство по внутреннему управлению, контроль эффективности, сервисные кредиты, социальный контроль, прикомандирование, регулярные визиты, вертикальная и горизонтальная группировка, поэтапная реализация, выход за рамки контракта.

Таким образом, обладая определенным багажом знаний, вы сможете вести бухгалтерию для компаний, расположенных в Европе. От вас потребуется заполнять реестр с данными о документации компании: договора, счета-фактуры, приход и расход денежных средств, целевое использование средств, фиксировать даты и суммы осуществленных сделок и обеспечить сохранность реестра не менее пяти лет. Годовой отчет в большинстве оффшоров не требуется, так что можно смело сказать: оффшорная бухгалтерская отчетность – самое простое, что можно придумать [5].

Список литературы

1. Особенности бухгалтерии в офшоре [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vkaznu.ru/stati/osobennosti-buxgalterii-v-offshore-656/ (дата обращения: 02.05.2019)
2. Офшорные компании Белиз – бухгалтерский учёт, аудит и офшор [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://taxc.com.ua/belize_no_accounts.html (дата обращения: 02.05.2019)
3. Бухгалтерская отчётность и аудиты для офшоров и иностранных компаний [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://open-offshore.ru/otchyetnost-i-audit-inostrannykh-kompaniy/ (дата обращения: 02.05.2019)
4. Офшоринг в бухгалтерском учёте [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://businessman.ru/post/ofshoring-protiv-autsorsinga-osnovnyie-razlichiya-v-ponimanii-etih-protsessov.html (дата обращения: 02.05.2019)

УДК 338.512

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ

КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА,
к.э.н., доцент
БАЛАБАНОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА
магистрант
НИУ «БелГУ»

Аннотация: В настоящее время оплата мобильной связи стала естественной и неотъемлемой частью наших расходов. На рынке сотовой связи России сейчас лидируют четыре оператора связи: МТС, МегаФон, Билайн и Tele2. Цена на оказываемые операторами услуги зачастую является главным фактором для клиентов при выборе конкретного оператора. В связи с этим анализ себестоимости услуг связи является важной и неотъемлемой задачей телекоммуникационных компаний, как для привлечения большего количества клиентов, так и для прогнозирования конкурентоспособных тарифов.
Ключевые слова: себестоимость услуг, АВС-метод, услуги сотовой связи.

COST PRICE ANALYSIS OF CELLULAR SERVICES

Kalutskaya Natalya Alekseevna,
Balabanova Natalya Sergeevna

Abstract: Currently, mobile phone payments have become a natural and integral part of our expenses. Four telecom operators are currently leading in the Russian cellular market: MTS, MegaFon, Beeline and Tele2. The price of services provided by operators is often the main factor for customers while choosing a particular operator. In this regard, the analysis of the cost of communication services is an important and integral task of telecommunication companies, both to attract more customers and to forecast competitive tariffs.
Key words: cost price of services, ABC-method, cellular services.

Современный этап развития рынка телекоммуникаций привел к большому количеству видов услуг, предоставляемых операторами связи, таких как голосовой звонок, автоответчик, роуминг, приём и передача коротких текстовых сообщений (SMS), мультимедийных сообщений (MMS-сервис), доступ в Интернет. В связи с этим для определения экономически обоснованной цены оказываемой услуги сотовой связи необходимо применять метод распределения затрат в разрезе видов услуг [1]. Однако расчет себестоимости каждой предоставляемой услуги является трудной задачей, так как необходимо учитывать также и затраты, связанные непосредственно с профессиональной деятельностью организации.

Поэтому телекоммуникационные компании рассчитывают не только полную себестоимость оказанных услуг связи, но также и относительный стоимостной показатель. Он соответствует себестоимости на 1 рубль доходов (то есть определяется количество текущих затрат, необходимых для получения 1 рубля доходов).

$$C = \frac{Э_Р}{Д_{РЕАЛ}} \quad (1)$$

где $Э_Р$ – полная себестоимость оказанных услуг связи (эксплуатационные затраты предприятия)

за период;

$Д_{РЕАЛ}$ – доходы от реализации услуг основной деятельности за тот же период.

В состав эксплуатационных расходов телекоммуникационных компаний входят, как основные экономические статьи (заработная плата, страховые взносы, амортизация оборудования связи), так и затраты, связанные непосредственно с профессиональной деятельностью организаций [2]. Такими затратами являются:

- расходы на присоединение к другим операторам связи
- расходы по пропуску трафика
- расходы на аренду каналов связи
- расходы на электроэнергию для АТС

Данные затраты могут изменяться в зависимости от разных факторов, таких как порядок взаиморасчетов между альтернативными операторами в задачах пропуска трафика, размер отчислений за аренду каналов связи, удаленность базовых станций от центрального оборудования коммутации.

При учете затрат и калькулировании себестоимости услуг сотовой связи предлагается использовать метод затрат по функциям (АВС-метод). В данном случае объекты учета затрат и объекты калькулирования представляют собой следующее [3]:

Объект учета затрат - отдельный вид деятельности (функция, операция)

Объект калькулирования - вид продукции (работ, услуг).

Главным отличием АВС-метода является порядок распределения накладных затрат:

1. Выделяются основные виды деятельности телекоммуникационной компании (услуги сотовой связи);

2. Накладные расходы компании распределяются в соответствии с выделенными ранее видами деятельности;

3. Определяется носитель затрат, а также их единицы измерения для каждого вида деятельности.

Используя приведенный выше алгоритм действий, в таблицу сведены объекты калькулирования и их единицы измерения для компаний, предоставляющих услуги сотовой связи.

Таблица 1

Объект калькулирования	Единица измерения
Подключение нового абонента к сети	Абонент
Оказание услуги телефонной сотовой связи	Секунда
Оказание услуги голосовой почты	Секунда
Роуминг	Секунда
Доступ в сеть интернет	Кбайт, Мбайт, Гбайт
Передача коротких текстовых сообщений (sms), мультимедийных сообщений (mms-сервис)	Штука
Оказание услуги по изготовлению sim-карт	Штука

Исходя из этого, расчет себестоимости каждого вида услуг можно представить следующим образом: определяется общая величина затрат, которая отражается на счетах 20 «Основное производство» (необходимо открыть субсчета в соответствии с технологическими услугами) и 26 «Общехозяйственные расходы». Данная информация соотносится с носителями затрат (единицы измерения, представленные в таблице). Рассчитанное значение себестоимости основных видов услуг распределяется и на стоимость дополнительных услуг связи (пропуск трафика других операторов связи через свою сеть).

Телекоммуникационные компании для упрощения учета объема оказанных услуг сотовой связи используют биллинговую систему. Биллинговая система (БС) представляет собой ПО, которое:

- хранит информацию о каждом клиенте и тарифах;

– рассчитывает стоимость услуг для абонентов, использую информацию по носителям затрат и их единицам измерения (таблица 1);

– производит взаиморасчет с альтернативными операторами связи, предоставляющими услуги самому оператору (пропуск трафика через сеть АО).

Таким образом, возрастающее количество видов услуг, предоставляемых операторами сотовой связи, приводит к усложнению процесса определения себестоимости каждой отдельной услуги. Поэтому при калькулировании себестоимости целесообразнее использовать АВС-метод, так как он позволяет с большей точностью распределить затраты и перенести их в стоимость услуги.

Список литературы

1. Corrocher N., Demand and innovation in services: The case of mobile communications [Text] / N. Corrocher, L. Zirulia // Research Policy. – 2010. – Т. 39. – №. 7. – С. 945-955.

2. Шпагина Н.О., Проблема определения услуг связи как объектов бухгалтерского учета и калькулирования в сотовых компаниях [Текст] / Н. О. Шпагина // Актуальные проблемы теории и прак-гики бухгалтерского учета и аудита: сб. науч. трудов / Под ред. Т.М. Садыковой. Саратовский государственный социально-экономический университет. - Саратов, 2010. - 0,3 п.л.

3. Колесникова Т. Г. Оценка эффективности управления затратами с помощью АВС-метода [Текст] / Т. Г. Колесникова, А. С. Александрова // Инновационные технологии управления и права. - 2015. - № 1 (11). - С. 48-52.

УДК 657

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

МИРОНЕНКО ПОЛИНА МИХАЙЛОВНА

Аннотация: в данной статье рассмотрены информационные возможности бухгалтерской отчетности в разрезе анализа финансового положения организации. Рассмотрены элементы, которые характеризуют финансовое состояние организации. Так же рассмотрена основная цель анализа бухгалтерской отчетности. Обозначена основная роль бухгалтерской отчетности при анализе финансового положения.
Ключевые слова: бухгалтерский баланс, бухгалтерская отчетность, финансовое положение, анализ.

FINANCIAL STATEMENTS AS A BASIS FOR THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION

Mironenko Polina Mikhailovna

Abstract: in this article the information possibilities of the accounting statement in the analysis of a financial position of the organization are considered. The elements characterizing a financial condition of the organization are studied. The main objective of the analysis of the accounting statement is revealed. The main directions of the analysis of a financial position are investigated. The main role of the accounting statement is designated in the analysis of a financial position.
Key words: accounting statement, financial position, analysis.

Главенствующей формой организации производства в условиях рыночной экономики является хозяйствующий субъект, предприятие, в деятельность которого вовлечены миллионы людей по всей стране. От того, насколько эффективно функционируют предприятия, от их платежеспособности и финансовой устойчивости зависит благосостояние не только людей, напрямую с ними взаимосвязанными, но и государства в целом.

Все больше финансово-экономическая деятельность организаций зависит от экономической информации. Информация позволяет руководствам хозяйствующих субъектов грамотно выстраивать свою политику, нацеленную на получение прибыли, определять контрагентов, осуществлять инвестиционную деятельность. Важно отметить, что к данной информации предъявляются соответствующие требования. Экономическая информация должна быть доступной, полной, объективной, достоверной и прозрачной. Пример такой информации – бухгалтерская отчетность.

Системы показателей, характеризующие хозяйственную деятельность предприятий, представленные в бухгалтерской (финансовой) отчетности, затрагивают интересы их собственников, руководителей предприятий и экономистов, формирующих такие показатели. Информационными результатами указанных систем пользуются налоговые и иные государственные органы, а также сотни тысяч инвесторов и кредиторов. [3, с. 5]

Бухгалтерская (финансовая) отчётность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчётную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчётный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также иными нормативными актами. [29]

Именно бухгалтерская отчетность является базой для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, ведь, в классическом понимании, финансовый анализ – это анализ форм финансовой отчетности. В зависимости от задачи, поставленной перед финансовым анализом, он может осуществляться для оценки управленческих решений руководящего состава организации, служить основой для выбора наиболее привлекательных путей инвестирования, выступать в качестве инструмента по прогнозированию дальнейшего финансового положения предприятия.

Главная цель анализа бухгалтерской отчетности – получение данных, позволяющих выявить максимально объективную картину финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Объект анализа зависит от того, на что анализ направлен. В качестве объекта можно принимать деловую активность организации, ее финансовые результаты, рентабельность и т.д.

Субъектом анализа принято считать человека, который проводит аналитическую деятельность в сфере финансового анализа.

Перед финансовым анализом стоят следующие задачи:

- оценка структуры активов и пассивов организации;
- выявление степени сбалансированности между движением финансовых и материальных ресурсов;
- оценка правильности использования денежных средств;
- оценка структуры заемного капитала и его соотношения с собственными средствами организации;
- контроль над движением финансовых потоков;
- выявление внутренних резервов для повышения финансовой устойчивости;
- построение прогноза изменения финансового состояния предприятия в будущем.

В сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна «реактивная» форма управления деятельностью. [2, с. 23] Это говорит о том, что управленческие решения руководство организаций принимает в ответ на возникновение проблемы, а не заблаговременно, путем тщательного прогнозирования наступления негативных последствий. Такая политика вредит не только фискальным интересам государства, но и самой организации, ее финансовой устойчивости.

Основным источником информации при проведении финансового анализа служит бухгалтерская отчетность.

Согласно части 2 статьи 1 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее по тексту – закон о бухгалтерском учете): «Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Одной из основных задач бухгалтерской отчетности является формирование и предоставление достоверной информации о деятельности предприятия для стейкхолдеров (заинтересованных лиц).

В соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета ведется два типа учета: аналитический и синтетический. Их сравнение представлено в таблице 1.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность формируется на основании данных, которые учитываются на синтетических счетах, и служит источником информации об имущественном и финансовом положении организации для различных категорий пользователей.

Стоит также учитывать, что в отдельных случаях, как для внутренних, так и для внешних пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности имеет значение внутренняя отчетность организации, которая определяется исключительно структурой ее менеджмента и не регламентирована на законодательном уровне. К внутренней отчетности можно отнести различного вида справки, расчеты, доклад-

ные, создаваемые, в первую очередь, для принятия своевременных управленческих решений со стороны руководства организации. Данный вид отчетности также предусматривает уточняющие расшифровки к отдельным показателям бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах.

Таблица 1

Сравнительная характеристика аналитического учета и синтетического

Аналитический учет	Синтетический учет
На аналитических счетах ведется детальный учет с разделением по видам средств. Открываются аналитические счета для развития соответствующих синтетических счетов. Учет на них ведется в денежном и натуральном выражениях. Группируется детальная информация внутри каждого синтетического счета.	Счета синтетического учета отражают наличие и движение средств в итоговой денежной оценке. Представляют собой обобщенные данные бухгалтерского учета о видах имущества, обязательств и хозяйственных операций.

Различают внешних и внутренних пользователей бухгалтерской отчетности (рис. 1).

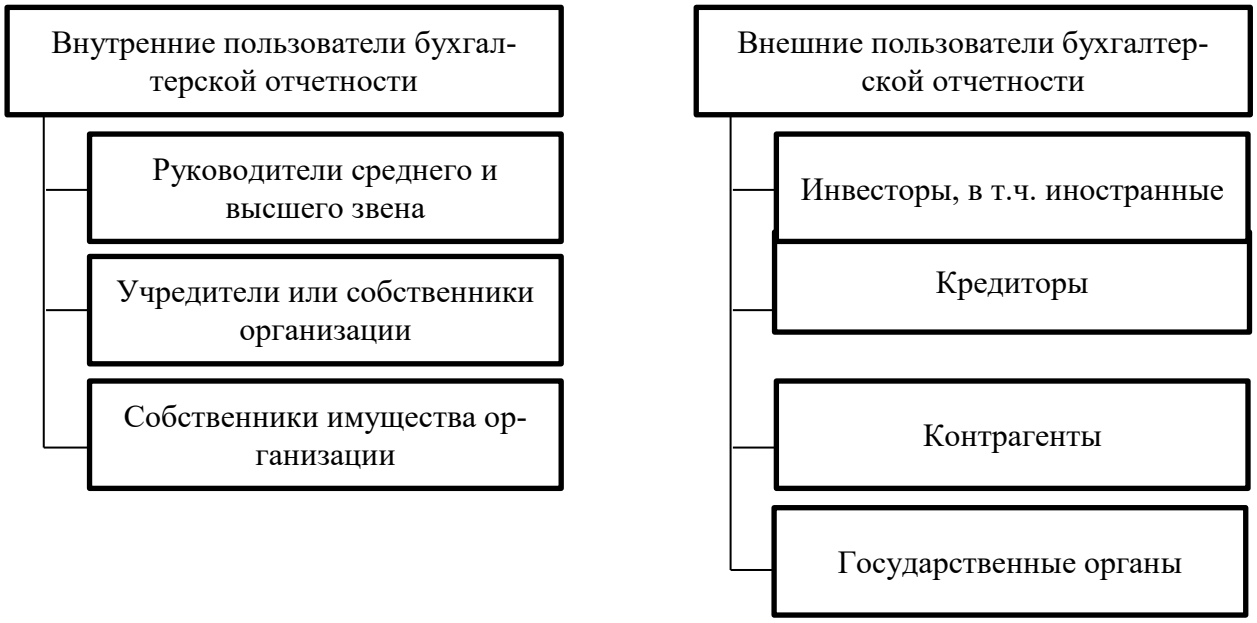

Рис. 1. Внутренние и внешние пользователи отчетности

Обращение к внутренней отчетности позволяет собственникам или инвесторам получить более детальную картину финансового состояния организации.

При соблюдении требований нормативно-правовых документов, предъявляемых к созданию бухгалтерской отчетности, данный вид отчетности служит базой для проведения аналитики и анализа. Бухгалтерская отчетность дает представление о четырех аспектах деятельности организации:

1. Финансовое и имущественное положение. Данная информация позволяет определить, может ли организация быть устойчивой в долгосрочной перспективе, выгодно ли инвесторам вкладывать в нее денежные средства, а банкам и прочим кредиторам представлять займы.

2. Финансовые результаты – может ли данное предприятие получать прибыль и наращивать темпы ее получения.

3. Изменения в собственном капитале – внесение новых денежных средств, выпуск акций или, напротив, изъятие капитала.

4. Ликвидность организации – наличие у нее собственных свободных ресурсов для стабильного текущего функционирования

Благодаря данным бухгалтерского баланса можно произвести оценку состава имущества, путей его формирования, динамики его изменения и темпов роста. Баланс также позволяет определить, является ли организация финансово устойчивой, может ли отвечать по возникающим у нее обязательствам, является ли она платежеспособной в долговременной перспективе. Другими словами, именно в форме № 1 находит свое отражение первый аспект.

Второй аспект строится на данных Отчета о финансовых результатах и раскрывает эффективность расходования средств в разрезе различных видов деятельности, показывают структуру и динамику доходов и расходов, позволяют оценить рентабельность производства.

Третий аспект отражается в Отчете об изменениях капитала, где показано движение всех компонентов собственного капитала: уставного капитала, добавочного капитала, резервного фонда, прибыли и др. [1, с. 442]

При оценке ликвидности организации в текущий момент времени (четвертый аспект) важна не прибыль и не ее размеры, а наличие у организации свободных денежных средств, благодаря которым она может производить расчеты по своим обязательствам. Частично по данному аспекту можно опираться на динамический Отчет о движении денежных средств, который раскрывает информацию о поступлении и выбытии финансовых средств организации. Данная форма в первую очередь интересна внешним пользователям бухгалтерской отчетности, ввиду того, что форма № 1 и форма № 2 не воспроизводят оборот капитала в наиболее ликвидной его форме.

Процедура составления бухгалтерской отчетности неразрывно связана с соблюдением четко установленных принципов и требований.

Список литературы

1. Бычкова С. М., Бадмаева Д. Бухгалтерский учет и анализ. Учебное пособие. Санкт-Петербург. Питер. 2015 год.
2. Кирьянова З. В., Седова Е. И. Анализ финансовой отчетности. Учебник для бакалавров. Москва. Юрайт. 2014 год.
3. Нечитайло А. И. Бухгалтерская финансовая отчетность: учебник. – изд. 3-е доп. и перераб. Ростов-на-Дону. Феникс. 2015 год.
4. Свободная энциклопедия Википедия. Электронный доступ [https://ru.wikipedia.org].

УДК 33

ПРИЗНАНИЕ В УЧЕТЕ ОБЪЕКТОВ НЕОПЕРАЦИОННОЙ (ФИНАНСОВОЙ) АРЕНДЫ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО УЧРЕЖДЕНИЙ

ГРИШАНОВА СВЕТЛАНА ВАЛЕРЬЕВНА,
к.э.н., доцент
ХАПСИРОКОВА ЛИАНА АЛАНОВНА
студент
Ставропольского государственного аграрного университета

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы, касающиеся признания в учете объектов финансовой аренды при определении налога на имущество учреждений, рассматривается структура оценки актива и схема получения имущества по договору неоперационной аренды.
Ключевые слова: учет, операционная аренда, оценка активов, налог на имущество.

RECOGNITION IN ACCOUNTING OF OBJECTS OF NON-OPERATIONAL (FINANCIAL) RENT IN DETERMINING THE TAX ON THE PROPERTY OF ESTABLISHMENTS

Grishanova Svetlana Valeryevna,
Hapsirokova Liana Alanovna

Annotation: This article discusses issues related to the recognition in accounting of financial lease objects when determining the property tax of institutions, examines the structure of asset valuation and the scheme for obtaining property under a non-operating lease agreement.
Key words: accounting, operating lease, asset valuation, property tax.

Бюджетные учреждения в ходе своей деятельности сталкиваются с необходимостью признания в учете объектов неоперационной (финансовой) аренды. При этом возникают вопросы о правильности учета таких объектов и определении налога на имущество организаций. Ответы на эти вопросы даны Минфином в Письме от 05.03.2019 № 02-06-07/14096. Осветим их ниже.

При принятии объекта нефинансовой аренды к учету необходимо квалифицировать его на предмет соответствия условий заключенного договора аренды положениям п. 18.1 – 19 ФСБУ «Аренда»[1]. Из этих пунктов следует, что объект неоперационной (финансовой) аренды в виде актива отражается пользователем имущества (арендатором) в составе основных средств с одновременным признанием в бухгалтерском учете обязательств (кредиторской задолженности по аренде) перед правообладателем (арендодателем) на дату классификации объектов аренды (далее – арендные обязательства пользователя (арендатора)).

Оценка (стоимость) актива включает в себя:	
Объем арендных обязательств пользователя (арендатора), который определяется в сумме, наименьшей из следующих величин:	Затраты, непосредственно связанные с ведением переговоров по заключению договора аренды (договора безвозмездного пользования), включающие:
– сумма справедливой стоимости имущества, предоставляемого в пользование; – дисконтированная стоимость арендных платежей	– расходы на уплату агентских вознаграждений; – расходы на оплату юридических услуг; – иные расходы, связанные исключительно с ведением переговоров, подготовкой и (или) заключением договора (в том числе собственные расходы субъекта учета на указанные цели)

Рис. 1. Структура оценки (стоимости) актива

Процентные расходы, входящие в состав арендных платежей, рассчитанные с применением процентной ставки, заложенной в арендных платежах, отражаются в составе расходов текущего финансового года в составе процентных расходов по обязательствам, обособляемых на соответствующих счетах рабочего плана счетов субъекта учета, в корреспонденции со счетами учета кредиторской задолженности по аренде. Процентные расходы признаются ежемесячно по мере принятия денежного обязательства.

Расходы по условным арендным платежам признаются учреждением в составе расходов текущего финансового периода в затратах по арендным платежам, обособляемых на соответствующих счетах рабочего плана счетов субъекта учета, в тех отчетных периодах, в которых они возникают.

Объекты, полученные по договору аренды, учитываются в качестве самостоятельных объектов бухгалтерского учета (п. 2 ФСБУ «Аренда», п. 7 ФСБУ «Основные средства»[2]).

При этом, как установлено п. 38 Инструкции № 157н [3], если материальные ценности удовлетворяют критериям признания объекта основных средств или являются объектом неоперационной (финансовой) аренды, учет операций с ними осуществляется на соответствующих счетах аналитического учета счета 0 101 00 000 «Основные средства».

Таким образом, на счете 0 101 00 000 подлежат отражению как объекты бухгалтерского учета, признаваемые объектами основных средств, так и объекты бухгалтерского учета, признаваемые объектами неоперационной (финансовой) аренды, являющиеся по своей экономической (гражданско-правовой) сущности правом пользования объектом лизинга (неоперационной (финансовой) аренды), стоимость которого включается в налогооблагаемую базу по налогу на имущество организаций лизингодателем.

Статьей 373 НК РФ установлено, что плательщиками налога на имущество организаций являются организации, имеющие имущество, признаваемое объектом налогообложения в соответствии со ст. 374 НК РФ. Из положений названной статьи следует, что объектом налогообложения для российских организаций до 1 января 2019 года признавалось движимое и недвижимое имущество, а с 1 января 2019 года таковым является недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено ст. 378, 378.1 и 378.2 НК РФ. То есть налогообложение имущества связано с принятием актива на баланс в качестве объекта основных средств в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета. Плательщиком налога на имущество организаций в отношении объектов недвижимого имущества, учитываемых на балансе в качестве объектов основных средств, признается

балансодержатель имущества, если иное не закреплено в НК РФ. Именно балансодержатель такого имущества будет исчислять и уплачивать налог на имущество.

В Письме № 02-06-07/14096 Минфин дает важные пояснения. Он указывает, что отличительной особенностью раскрытия в бухгалтерском учете организациями государственного сектора информации об объектах финансовой аренды является отражение указанных объектов на соответствующих счетах аналитического учета счета 0 101 00 000 вне зависимости от условий предоставления, определенных договором финансовой аренды (лизинга). При этом в случае отражения в бухгалтерском учете информации о полученном объекте финансовой аренды на соответствующих счетах аналитического учета счета 0 101 00 000, который был включен в налогооблагаемую базу по налогу на имущество организаций лизингодателем, в целях исключения двойного налогообложения стоимость данного объекта в состав налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций лизингополучателем не включается. Отобразим данную информацию в виде схемы.

<table>
<tr><th colspan="2">Учреждение по договору неоперационной
аренды получает имущество</th></tr>
<tr><td colspan="2">По договору финансовой аренды (лизинга), составленному с учетом положений Федерального закона от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», имущество, являющееся предметом данного договора, на срок указанного договора:</td></tr>
<tr><td>Учитывается на балансе лизингополучателя (учреждения)</td><td>Учитывается на балансе лизингодателя</td></tr>
<tr><td>Налог на имущество уплачивает лизингополучатель:

а) с 1 января 2019 года:

– если полученное по договору аренды имущество является недвижимым имуществом, учреждение уплачивает налог на имущество;

– если полученное по договору аренды имущество является движимым имуществом, учреждение не уплачивает налог на имущество;

б) до 1 января 2019 года учреждение уплачивало налог на имущество в отношении объектов движимого и недвижимого имущества</td><td>Налог на имущество уплачивает балансодержатель имущества (лизингодатель)</td></tr>
</table>

Рис. 2. Схема получения имущества по договору неоперационной аренды

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете: утв. Указом президента РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Финансовая газета – 2011. – № 50. – С. 1-4.

2. Российская Федерация. Министерство финансов. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению: утв. Приказом Минфина России от 31.10. 2000 г. № 94н. – М: Бухгалтерский учет, 2018. – 57 с.

3. Макушина, Т.Н. Бухгалтерский финансовый учет / Т.Н. Макушина, Ю.Ю. Газизьянова, Ю.Н. Кудряшова, Ю.В. Чернова. – Кинель: РИЦ СГСХА, 2015. – 375 с.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК.339.138

ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ДИЛЕРСКОГО ЦЕНТРА

СОЗИНОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА,
к.э.н., доцент
КАТАЕВА ВИКТОРИЯ КОНСТАНТИНОВНА
студент
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»

Аннотация: в условиях рыночной экономики основной целью для любой фирмы является сохранение или расширение занимаемых позиций на рынке или его сегменте, стабильное получение прибыли или ее рост. Для достижения этой цели необходима ориентация фирмы на максимизацию прибыли, что, в свою очередь, может быть достигнуто путем обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия.
Ключевые слова: конкурентоспособность, макросреда, управленческие решения, клиенториентированность.

DESIGNING THE MECHANISM OF INCREASING COMPETITIVENESS ON THE EXAMPLE OF A DEALER CENTER

Sozinova Anastasia Andreevna,
Kataeva Viktoriya Konstantinovna

Abstract: in a market economy, the main goal for any company is to maintain or expand its positions in the market or its segment, to make a stable profit or grow it. To achieve this goal, the company needs to maximize profits, which, in turn, can be achieved by ensuring the high competitiveness of the enterprise.
Key words: competitiveness, macro environment, management decisions, client orientation.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что каждое предприятие при использовании методов оценки конкурентоспособности, может осуществлять анализ своей деятельности на рынке, а также понять, в чем его преимущества и недостатки. Были проанализированы организационно-экономические факторы, влияющие на конкурентоспособность любого дилерского центра.

Для того чтобы механизм повышения конкурентоспособности предприятия был реализован деятельности предприятия, необходимо определить конкретные цели и разработать план мероприятий по его внедрению. Это важно по следующим причинам: команда должна осознавать к чему необходимо стремиться, и это понимание должно быть единым.

Для этого был определены основные факторы влияющие на конкурентоспособность дилерского центра.

Определение основных факторов для формирования конкурентоспособности является одним из основных мероприятий, направленных на эффективную работу организации

Интерпретация результатов кластерного анализа позволяет сделать следующие выводы.

Полученные кластеры сильно различаются по размеру. Выделяется первый кластер, который

охватывает около 24% совокупности, второй кластер – 56%, третий кластер- 20%.

В кластер №1 вошли те, кто считают, что наиболее важными для формирования конкурентоспособности являются такие переменные как и качество обслуживания и реклама. Менее важным считают фактор известность.

В кластер № 2 и 3 вошли те, кто так же высоко оценивают важными формирования конкурентоспособности являются такие переменные качество обслуживания и наличие дополнительных услуг. Но низко оценивают такую переменную как наличие удобной парковки

Таким образом, можно сделать вывод, что фактор качества обслуживания сошелся в трех кластерах. А значит, на данный фактор предприятию нужно уделять особо внимание.

С помощью метода мозгового штурма среди сотрудников отдела маркетинга и отдела продаж были определены основные причинно-следственные связи факторов конкурентоспособности и последствий проблемы, касающейся эффективности и качества процесса обслуживания.

Исходя из полученных данных были сформулированы показатели результатов деятельности дилерского центра.

Оценка показателей осуществлялась по средствам наблюдения за работой автосалона в течение дня и анализа анкет «Любимого покупателя», а так же анкет, заполняемых участниками тест-драйвов.

Таблица 1

Результаты регистрации данных по показателям результатов деятельности для построения диаграммы Парето

Показатель	Количественный, чел	% показателя	% от общего	% кумулятивный
количество человек, не проинформированных о гарантийном и сервисном обслуживании	12	8	28	28
количество человек, не проинформированных о гарантийном и сервисном обслуживании	6	4	14	41
Количество потенциальных покупателей, уехавших от автосалона за неимением места для парковки	3	2	7	48
Количество человек, неудовлетворенных качеством обслуживания	9	6	21	69
Количество человек, которые не получили пояснения по действию ОСАГО	6	4	14	83
Количество отказов по кредиту	2	5	17	100
Итого	38	29	100	

Было выявлены слабые стороны работе предприятия - низкое качество процесса предоставления услуг.

Данные недостатки по функционированию процесса предоставления услуг напрямую зависят от работы сотрудников предприятия. Поэтому мероприятия, направленные на оптимизация процесса управленческих решений были разработаны с акцентом в большей мере на сотрудников автосалона.

По данным видно, что наибольший вес приходится на показатель неинформированности покупателей о гарантийном и сервисном обслуживании. Помимо этого, процент неудовлетворенных качеством обслуживания занимает одну из первых позиций.

Поэтому следует разработать управленческие решения с целью повышения лояльности сотрудников, а, соответственно, и их желание работать, необходимо сформировать эффективный механизм обратной связи руководства с сотрудниками. Управление должно осуществляться с помощью обратной

связи, базирующейся на точной, своевременной и достоверной информации о текущем состоянии системы, что позволит, как своевременно корректировать стратегические цели автосалона, так и перераспределять при необходимости ресурсы.

Для некоторых сотрудников важно всегда быть на первом месте, быть в центре внимания, именно для удовлетворения таких потребностей персонала организуется конкурс на лучшего продавца. Конкуренция всегда приводит к совершенствованию и улучшению. Результаты таких конкурсов можно публиковать на сайте компании, а так же в социальных.

В ходе исследования было выяснено, что персонал дилерского центра недостаточно подготовлен для работы с покупателями, поэтому следующим мероприятием по повышению уровня культуры обслуживания может служить организация курсов повышения квалификации

Дилерский центр имеет в распоряжении учебный центр для сотрудников предприятия. На базе учебного центра, под руководством Заместителя генерального Директора по повышению квалификации персонала, сотрудники регулярно проходят тренинги. Несмотря на то, что обучение для сотрудников проводятся на регулярной основе, проблема качества обслуживания по-прежнему присутствует. Целесообразно пересмотреть программы, предлагаемые для обучения сотрудников, а так же необходимо разработать программы по следующим направлениям: успешный сервис; сплоченная команда.

Как было выяснено, потребитель нуждается в информации о системе ОСАГО. Поскольку сотрудники не всегда могут донести эту информацию, была разработана листовка с подробной информацией, касающейся ОСАГО, которая должна быть предоставлена каждому покупателю автосалона.

Данные мероприятие предложены с целью увеличения лояльности клиентов, поэтому они не подразумевает прямую окупаемость.

Список литературы

1. Созинова А.А. Модель управления реорганизацией предпринимательских структур на основе методологии маркетинга// Вестник НГИЭИ – 2017. - № 3 С. 82-91.
2. Буньковский Д.В. Формирование системы менеджмента качества в предпринимательском проекте // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 22-31.
3. Созинова А.А., Макарова Н.А. Совершенствование технологии управления конкурентоспособностью // Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика, материалы III международной научно-практической конференции. под ред. Ю.С Руденко, Л.Г. Руденко. 2016 – С. 386-395
4. Пленкина Ю.Л., Созинова А.А., Калинин П.А. Методические подходы к исследованию конкурентоспособности // Актуальные вопросы современной науки и образования, материалы XVII международной научно-практической конференции. 2018 – с. 757-763.
5. Лаптев А.В., Созинова А.А. Построене конкурентной карты российского рынка гостиничных услуг как элемент исследования диспропорций экономического развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 5. № 2. С. 68-72.

УДК 316

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ И УЗНАВАЕМОСТИ БРЕНДА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

ШЛЮКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА
студент
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Россия, г.Новосибирск

Аннотация: В данной статье проанализированы полученные данные маркетингового исследования бренда Reebok. Рассмотрен уровень узнаваемости марки, оценка уровня запоминаемости рекламы, взаимосвязь между рекламой бренда и его имиджем, а также выявлены основные проблемы бренда Reebok. Сделаны выводы об осведомленности и узнаваемости бренда.
Ключевые слова: осведомленность бренда, узнаваемость бренда, бренд, маркетинговое исследование, торговая марка, реклама.

RESEARCH ON BRINGE AWARENESS AND RECOGNITION: CONDITION AND PROBLEMS

Shluykova E.

Abstract: This article analyzes the findings of a marketing study of the Reebok brand. The level of brand recognition, the assessment of the level of memorability of advertising, the relationship between brand advertising and its image are considered, and the main problems of the Reebok brand are identified. Conclusions on brand awareness and awareness are made.
Key words: brand awareness, brand awareness, brand, marketing research, brand, advertising.

Формирование покупательского спроса и управление процессом продвижения торговой марки на рынок играет важную роль в развитии и успешности бизнеса в любой сфере деятельности. Проблема управления процессом продвижения бренда заключается в том, что похожих товаров очень много, и различия между ними не позволят потребителям правильно и быстро осуществить выбор. Поэтому каждый производитель старается направить внимание своего покупателя на потребительские свойства товара, чтобы повысить осведомлённость и узнаваемость бренда [1]. Бренд – это совокупность символов (логотип и его цвета, девиз, название), которые помогают покупателю провести аналогию и, при необходимой потребности, вспомнить определенную торговую марку.

Маркетинговые исследования, которые проводятся для анализа рынка и потребителей, говорят о том, что повышение узнаваемости бренда напрямую влияет на объём продаж, что важно для создания лояльности.

Не останавливаясь в рамках данной статьи на теоретических вопросах по понятию «осведомленность и узнаваемость бренда» [2] (они очень важны и требуют особого изучения), рассмотрим результаты маркетингового исследования, на тему осведомленности и узнаваемости бренда Reebok и его рекламы, которое было проведено в апреле 2019 года посредством опроса потребителей. Основная проблема данного исследования заключалась в недостаточной осведомленности производителей товара об узнаваемости и осведомленности бренда у потребителя, а также недостаточной эффективно-

сти рекламных кампаний. Поэтому мы провели маркетинговое исследование изучаемого бренда. Выборка данного исследования составила 50 человек.

Для проведения опроса была разработана рабочая программа исследования [3] и анкета из 22 вопросов с учетом предлагаемых в литературе рекомендаций [4]. Теоретическая модель исследования включает такие переменные, как состояние, факторы, проблемы и рекомендации по повышению осведомлённости и узнаваемости бренда.

Была сформулирована следующая гипотеза-основание: бренд Reebok является популярной компанией на рынке, однако основная проблема осведомленности и узнаваемости бренда Reebok – недостаточно продуманные и вызывающие негативные эмоции рекламные кампании, которые влияют на осведомленность и узнаваемость бренда.

А также гипотезы-следствия:

- Респонденты оценивают показатели осведомленность и узнаваемость бренда Reebok и его рекламы, как высокие;
- Основными факторами, оказывающие влияние на осведомленность и узнаваемость бренда Reebok являются: рекламных кампаний, которые вызывают не понимание у целевой аудитории;
- Грамотно продуманная рекламная деятельность поспособствуют улучшению осведомленности и узнаваемости бренда Reebok.

Рассмотрим полученные результаты проведенного исследования.

Для начала мы решили оценить популярность бренда Reebok на сегодняшний день на рынке товаров и услуг. Респондентам были даны следующие ответы, а именно 86% респондентов дали ответ, что популярность бренда высокая, либо выше среднего, лишь 4% респондентов ответил, что популярность бренда ниже среднего. Мы можем увидеть, что популярность бренда респонденты оценили выше среднего. Необходимо отметить, что ни один из респондентов не оценил популярность бренда как низкую. Исходя из полученных данных мы можем сделать вывод, что Reebok – популярная торговая марка среди респондентов.

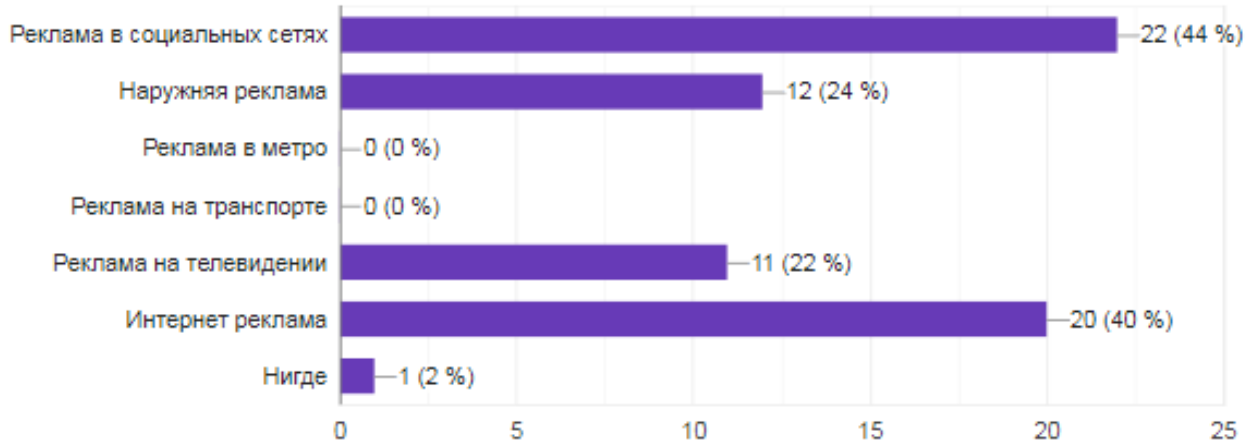

Рис. 1. Распределение на вопрос: «Где чаще всего Вы видите рекламу бренда Reebok?»

На Рисунке 1 мы можем увидеть, что, в основном, респонденты видят рекламу бренда в интернете или социальных сетях (84%), отсюда следует, что товары бренда Reebok направлены, в большей части, на молодую аудиторию.

Так как рекламные кампании размещаются, в большей степени, в интернете, это значит, что целевая аудитория данного бренда – молодежь. Нам необходимо оценить насколько реклама бренда привлекает целевую аудиторию и что о неё думают респонденты. Ответ на данный вопрос представлен на Рисунке 2.

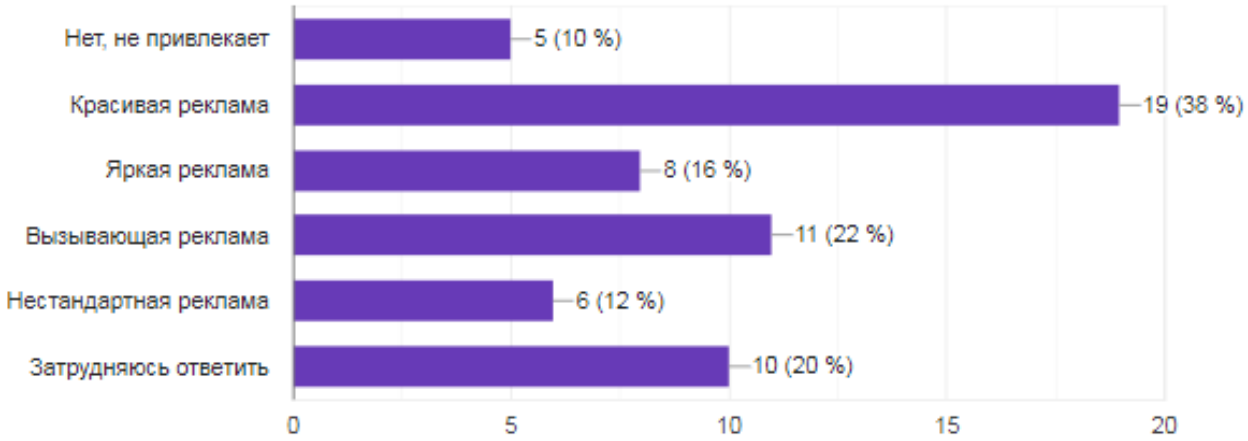

Рис. 2. Распределение на вопрос: «Привлекает ли Вас реклама бренда Reebok? Если да, то чем?»

Из данных, представленных на Рисунке 2 видно, что большинство опрашиваемых ответили, что реклама красивая (38%), следом идет оценка рекламы, как вызывающей (22%), а также яркой (16%). Необходимо отметить, что 20% респондентов затруднились дать ответ на поставленный вопрос. Мы можем предположить, что респонденты могут не помнить рекламу бренда.

Следующий вопрос из анкеты поможет подтвердить или опровергнуть предположение, которое мы высказали выше. Данные представлены на Рисунке 3.

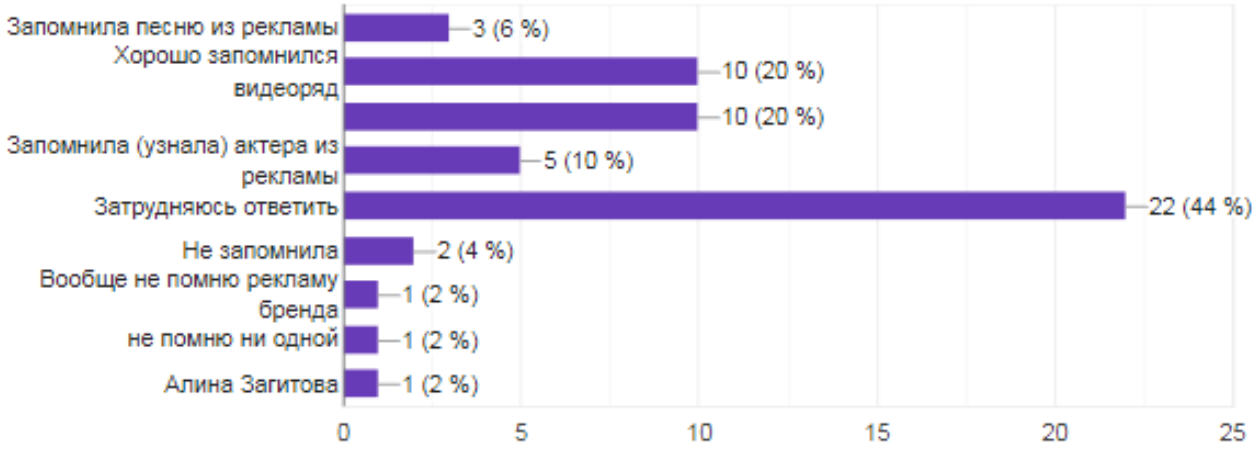

Рис. 3. Распределение на вопрос: «Насколько Вам запомнилась реклама бренда Reebok?»

На 3 Рисунке видно, что 10% респондентов не помнят ни одной рекламы бренда, а также 44% затруднились ответить на вопрос, что также может нам сказать о том, что респонденты не помнят рекламу бренда. Из этого мы можем сказать, что реклама бренда Reebok не является запоминающейся.

Чтобы выявить связь между рекламой и имиджем бренда мы задали следующий вопрос, который представлен на Рисунке 4:

На Рисунке 4 (см. выше) можно увидеть, что, по мнению опрашиваемых, качество рекламы может повлиять на репутацию компании в целом. Основными проблемами в репутации бренда Reebok стали: качество рекламы (28%), позиционирование бренда на рынке (18%), а также имидже компании (16%) Именно поэтому необходима проработка и продумывание каждой рекламной продукции особенно у известных брендов.

Рис. 4. Распределение на вопрос: «Какие проблемы в репутации бренда Reebok Вы можете выявить?»

Таким образом, в данном параграфе нами были рассмотрены и проанализированы результаты опроса респондентов, согласно которым можно сделать вывод о том, что гипотеза-основание оказалась верной. В ходе анализа ответов респондентов мы сделали вывод, что качество соответствует цене продукта, однако рекламные кампании действительно оказались недостаточно эффективными, большинство респондентов затруднялись отвечать на вопросы о рекламных кампаниях.

Итак, первая гипотеза-следствие оказалась верной, так как все респонденты знают данный бренд и это нам говорит о высокой осведомленности потребителей о бренде Reebok. Вторая гипотеза-следствие говорит нам о том, что основными факторами, влияющими на осведомлённость и узнаваемость бренда, являются неэффективность рекламных кампаний происходит из-за непонимания рекламы целевой аудитории. Вторая гипотеза-следствие подтвердилась, так как большая часть (38% респондентов) ответили, что реклама бренд является красивой, а также вызывающей (22%). И в конце, третья гипотеза-следствие оказалась правдивой, так как 32% и 28% респондентов ответили, что для повышения эффективности рекламных кампаний необходимо повышение количества рекламных кампаний и их качества соответственно, что приведет к повышению осведомленности и узнаваемости бренда Reebok.

Из всего вышенаписанного можно заметить, что, в основном, все проблемы бренда завязываются на рекламе. Для повышения осведомленности и узнаваемости бренда, а также совершенствования рекламы бренда необходимо учитывать все данные, полученные при анализе.

Список литературы

1. Макашев М. О. Бренд : монография – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 207 с.
2. Музыкан В. Л. Брендинг: управление брендом : учеб. пособие – М.: Экономистъ, 2014. – 316 с.
3. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. – 2017. – № 2. – С. 37-39
4. Воловская Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. пособие. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011. – 192 с.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ТРУДА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ЗАХАРОВ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ
старший преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»
ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет»

Аннотация. В статье рассматривается изменение условий мотивации труда трудовых ресурсов под влиянием перехода к цифровой экономике. Сделан вывод о том, что в условиях цифровой экономики необходимо предъявлять новые требования к качеству трудовых ресурсов, пересматривать существующие методы мотивации и разрабатывать новые современные методы её повышения.
Ключевые слова: мотивация, трудовые ресурсы, цифровая экономика, персонал, эффективность.

MOTIVATION OF LABOR IN THE DIGITAL ECONOMY

Zakharov Alexander

Annotation. The article deals with the changes in the conditions of labor motivation under the influence of the transition to the digital economy. It is concluded that in the digital economy it is necessary to impose new requirements on the quality of labor resources, to revise the existing methods of motivation and to develop new modern methods of its improvement.
Key words: motivation, human resources, digital economy, personnel, efficiency.

В связи с переходом к цифровой экономике возникает множество вопросов, требующих решения. Одним из таких вопросов является и мотивация труда. Мотивация труда всегда относилась к важным экономическим проблемам, необходимых для разрешения, начиная от уровня отдельных хозяйствующих субъектов до государственного уровня. Соответственно в новой экономике её решению должно уделяться особое внимание.

Процессу воспроизводства трудовых ресурсов и их мотивации уделяют внимание во всех экономически развитых странах мира, и особенно для развития сельского хозяйства проблема повышения эффективности формирования и использования трудовых ресурсов требует обязательного решения. В связи с этим, решение данной проблемы должно быть направлено на выявление факторов, влияющих на мотивацию и поиск путей её совершенствования для повышения эффективности воспроизводства трудовых ресурсов в условиях цифровой экономики.

Именно кадровая политика государства призвана обеспечивать экономический рост, повышение производительности труда и эффективности использования ресурсов в стране, которые приводят к реальным улучшениям в сфере демографии, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды, безопасности, а также в таких сферах, как качество государственного управления, участие граждан в принятии решений, влияющих на их благосостояние и общественное положение [1, с. 110].

На сегодняшний день многие организации не используют систему мотивации сотрудников в полной мере. Следствием этого является снижение эффективности производства и увеличение текучести кадров. Чтобы избежать этих негативных последствий, руководители должны чётко понимать, что именно необходимо их персоналу [2, с. 29].

Кадры и образование являются ключевыми институтами, в рамках которых создаются условия для развития цифровой экономики, согласно программе «Цифровая экономика Российской Федера-

ции». Согласно этой же Программе именно дефицит кадров и недостаточный уровень подготовки специалистов, являются одними их основных сдерживающих факторов в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [3].

Новому цифровому рынку труда должны соответствовать и трудовые ресурсы. Для его формирования должны появляться новые качества работников. Несомненно, требования к персоналу в условиях внедрения цифровой экономики повышаются. Но при этом не каждый работник имеет мотивацию совершенствовать свои навыки и не готов приобретать новые. Именно поэтому руководством организаций должны разрабатываться необходимые современные и действенные методы мотивации и стимулирования работников.

Цифровизация в сельском хозяйстве, которое имеет свои особенности и специфику, происходит не такими быстрыми темпами как в других сферах экономики. Однако и здесь она должна способствовать повышению качества трудовых ресурсов и совершенствованию мотивации сельскохозяйственного труда.

В современных условиях число людей, признающих необходимость обладания цифровыми компетенциями увеличивается, однако до сих пор между группами населения существует серьёзный разрыв в цифровых навыках. Это требует создания системы, обеспечивающей координацию усилий всех заинтересованных сторон – представителей федеральных органов исполнительной власти, компаний, высших учебных заведений и научных организаций. В связи с этим ведётся подготовка кадров для цифровой экономики. Однако численность кадров и соответствие образовательных программ для её нужд недостаточны. Имеется серьезный дефицит кадров в образовательном процессе всех уровней образования, недостаточно применяются цифровые инструменты учебной деятельности, процесс не включен целостно в цифровую информационную среду. Кроме того, недостаточный уровень кадрового обеспечения в области информационной безопасности также препятствует развитию цифровой экономики. Поэтому нормативное регулирование, кадры и образование, а также формирование исследовательских компетенций являются базовым направлениями данной программы. Предлагается уделить особое внимание кадрам и образованию, формированию исследовательских компетенций. В результате реализации программы доля населения, обладающего цифровыми навыками, должна составить 40 % [3].

В связи с переходом к цифровой экономике наблюдается «размывание» границ профессий, некоторые виды профессий «отмирают», возникают новые. Российские эксперты отмечают, что за 5 лет могут исчезнуть до 10 % существующих в настоящее время профессий. В современной экономике появляются и всё чаще используются новые формы занятости, наблюдается необходимость формирования общих (универсальных) компетенций, чтобы повышать свою конкурентоспособность на современном рынке труда, повышается мобильность человека в течение его трудовой деятельности [4, с. 631].

Цифровизация постепенно охватывает все сферы экономической деятельности. Мотивацию работников сложно подвергнуть «оцифровке» в прямом понимании. Как невозможно полностью заменить человека новыми цифровыми технологиями, так и невозможно с помощью такой замены мотивировать самого человека к труду. Однако, как ни странно, именно это и является ключом к повышению мотивации людей к работе в новых условиях и технических возможностях. Например, мотивация работников IT сферы по данным исследований обеспечивается привлекательностью самой сферы деятельности, сложностью решаемых в процессе работы задач и использованием более совершенных технологий [5, с. 463]. Кроме того, людьми движет и потребность в саморазвитии, что тоже оказывает влияние на мотивацию в любой сфере.

Одними из основных целей мероприятий, направленных на кадры и образование, выступили: совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами; создание рынка труда, который должен опираться на требования цифровой экономики; создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики страны [3].

Цифровая экономика стимулирует работника получать дополнительные не свойственны его

профессии компетенции. Это вызвано необходимостью умения и владения навыками применения автоматизированных информационных технологий, что раньше относилось к должностным обязанностям системных администраторов и программистов. Стимулировать работников расширять знания и умения должны работодатели через формирование мотивационного механизма эффективной трудовой деятельности адекватного реалиям цифровой экономики [6, с. 86].

Таким образом, мотивация труда является важным вопросом любой организации, отрасли, региона и экономики страны в целом. С приходом цифровой экономики необходимо пересмотреть систему мотивации трудовых ресурсов, поскольку в новых условиях к работникам будут предъявляться другие требования. А это в свою очередь обязывает использовать новые наиболее действенные методы и формы мотивации кадров.

Список литературы

1. Степанов О. А. О важных аспектах подготовки кадров для развития цифровой экономики // Журнал российского права. – 2018. – № 11. – С. 106-111.
2. Кренева Н. Р., Курицына З. В., Некрасова Е. А. Совершенствование мотивации персонала в условиях развития цифровой экономики // Экономика и управление. – 2018. – № 22 (3). – С. 28.29.
3. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»».
4. Гретченко А. И. Труд в цифровой экономике // Россия: тенденции и перспективы развития. 2018. – С. 629-633.
5. Ширнова С. А. Новые качества человеческого капитала в условиях формирования цифрового рынка труда. – С. 458-463.
6. Карасёва Ю. Н. Трансформация мотивации труда в цифровой экономике // Основные тенденции и перспективы развития экономики в координатах цифровой эры. – 2018. – С. 85-89.

УДК 005

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИНЦИПОВ МЕНЕДЖМЕНТА, ЦЕЛЬ ИХ СОЗДАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

БАЛУЦА АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,
ГОЛУБИР ЛАДА СЕРГЕЕВНА
обучающиеся 3 курса, направления подготовки «Менеджмент»
ГПА (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского» в г. Ялте

Аннотация: в данной статье изложены и рассмотрены основополагающие аспекты эффективного и грамотного менеджмента организаций, а именно принципы, то, ради чего они созданы, с какой целью, а также ключевые особенности их возникновения.
Ключевые слова: принцип, менеджмент, организация, система, деятельность.

THE DEFINITION OF THE MANAGEMENT PRINCIPLES, THE PURPOSE OF THEIR CREATION AND EMERGENCE

Balutsa Alexander Sergeevich,
Golubir Lada Sergeevna

Annotation: this article describes and discusses the fundamental aspects of effective and competent management of organizations, namely the principles for what they are created, for what purpose, as well as the key features of their occurrence.
Key words: principle, management, organization, system, activity.

Менеджмент – совокупность принципов и методов воздействия управляющей системы на управляемую, с целью достижения наиболее полного удовлетворения клиентов и получения прибыли путем оптимального использования имеющихся ресурсов.

Менеджмент в широком представлении является как наука и искусство побеждать, умение добиваться поставленных целей, используя: труд, мотивы поведения, возможности и интеллект людей. Выражаясь по-другому, менеджмент – это человеческие возможности, благодаря которым лидеры используют ресурсы для достижения различных целей предприятия, а именно: стратегических, тактических и оперативных.

Представления о том, что такое управление, его роль и место, содержание управленческой деятельности, принципах и методологии, его осуществления и т.д. неоднократно изменялись с той поры, как менеджмент стал рассматриваться в качестве особого вида деятельности, осуществляемой в организации. Развитие взглядов на управление осуществлялось вместе с общественными отношениями, изменялся бизнес, совершенствовалась технология производства, появлялись всевозможные новые средства связи и обработки информации.

Люди и управление являются основными составляющими любой организации. Для максимально успешного развития и существования организации необходим постоянный баланс между этими процессами. И обеспечение данного баланса прямая задача менеджмента.

Система управления опирается на выработанные и обоснованные принципы и методы. Что же

такое принципы управления и возможно ли в современном производстве и обществе обойтись без них? Ведь в прошлом, такой потребности не возникало, не имея малейшего представления о каких-либо принципах, люди успешно вели свою хозяйственную деятельность. Однако в своей деятельности люди всегда руководствовались различными упрощенными, возможно примитивными принципами.

В довольно-таки недалеком прошлом не было сложной системы хозяйственных связей, обусловленной развитием специализации и кооперации труда и научно-техническим прогрессом. В современных условиях, невозможно обеспечение эффективного развития организации и экономики без обоснованных и проверенных практикой принципов управления.

Основные принципы, используемые руководством, определяют основную стратегию предприятия и его звеньев. Можно сказать, что они служат некой рекламой предприятию. Выработанные принципы являются основанием для корректировки целей деятельности организации, уточняются приоритеты, выражается его политика, разрабатываются методы. Реализация принципов, различных целей, основных задач, приоритетов и политики организаций возможна при помощи определенных рабочих методик, инструкций, положений, нормативных актов и т.д. В процессе производства, обмена, распределения и потребления, благодаря общественно-производственным отношениям определяется роль и место каждого работника в организации. От того на сколько качественным является труд отдельного сотрудника, зависит конечный результат деятельности всего коллектива в целом.

Принципы менеджмента можно отнести к основным категориям успешного управления предприятием. Под данными принципами понимается фундаментальная идея, представление о деятельности управленцев, вытекающая из законов и закономерностей непосредственно самого управления.

Принципы менеджмента – основополагающие правила, нормы поведения, которыми руководствуются менеджеры в своей практической деятельности.

Так же возможно использование принципов для формирования, функционирования и развития систем менеджмента разными объектами, они дают возможность выработать правила осуществления успешной управленческой деятельности. Основой принципов являются объективные законы и закономерности разумной реализации совместной деятельности.

Имеющиеся различные законы, закономерности и хорошо оправдавший себя опыт управления обобщен и приведен в основных принципах менеджмента, т.к. закономерности, повторяемые в преимущественно большом количестве положительных результатов решения всевозможных задач в управлении, становятся непосредственно принципами.

Требования к принципам менеджмента:

- объективность;
- обязательность;
- системность принципов управления предприятием;
- признанность.

Принципы менеджмента являются объективными, поскольку в них собраны воедино законы, закономерности и оправдавший себя опыт управленческой деятельности. Определение принципов осуществляется самой сущностью общества, уровнем развития его производственных сил, культуры, особенностей нации и менталитета, социально-экономического состояния.

Для эффективного осуществления управленческой деятельности менеджерам обязательно следует руководствоваться принципами. Принципы менеджмента образовывают некую систему, и менеджеры в организации обязаны следовать всем принципам, которые включены в эту систему. Полный отказ от того или иного принципа ведет к отсутствию убеждений, пренебрежению моральными нормами, то есть беспринципности. Система принципов – некое кредо фирмы, которое отличает ее от других организаций и обеспечивает практическую реализацию ее преимуществ по сравнению с конкурентами.

Для того, чтобы добиться эффективного и правильного руководства принципами менеджерам необходимо их признать. Процесс признания принципов менеджмента начинается с их организационно-правового оформления и утверждения. Таким образом, государства закрепляя свою систему принципов, вносят ее в законодательство и в первую очередь в Конституцию. Довольно крупные корпоративные организации утверждают принципы своей деятельности в следующий документах:

— рекомендации по оплате труда и вознаграждению сотрудников, обеспечению их равных прав и невмешательству в их личную жизнь, свободы самовыражения;

— нормы и правила, регулирующие охрану окружающей среды, обеспечение безопасности и охраны здоровья трудящихся на их рабочих местах;

— нормы и правила, предписывающие постоянное внимание процессу улучшения качества производимой продукции и услуг, проведение адекватной политики ценообразования, полное соответствие этическим нормам процессов ведения бизнеса и рекламы;

— нормы и правила по ведению благотворительной деятельности и постоянной ее приоритетности.

Формирование системы принципов менеджмента началось благодаря: Ф. Тейлору, А. Файолю, Г. Эмерсону, Г. Форду. Таким образом, Ф. Тейлор разработал одни из основных принципов, а именно принципы организации труда рабочих, Г. Эмерсон – разработал 12 принципов производительности, Г. Форд – предложил принципы организации конвейерной сборки, А. Файоль – дал 14 основных принципов успешного управления предприятием. Так же несомненно существенный вклад в процесс разработки принципов менеджмента был внесен М. Вебером, Л. Урвиком, П. Друкером и др.

Очень важным фактом является то, что самые первые принципы, которые, не претерпев малейших изменений, и дошли до нашего времени были сформулированы в трудах: Ф. Тейлора, Г. Эмерсона, А. Файоля. Однако в то же время принципы, предложенные Тейлором, Файолем, Муни, Рейли, Эмерсоном были подвержены критики, как от менеджеров, которые не смогли грамотно применить их на практике, так и от ученых-теоретиков.

Основателем школы административного управления Анри Файолем была создана доктрина административного управления, основное содержание этой доктрины было изложено в печатном издании 1916 года «Общее и промышленное управление».

В капиталистических странах XX века, а именно Швеции, Германии и т.д. система Тейлора обрела довольно большую популярность, как движение в пользу научной организации труда, рационализации, научного управления и т.д. Зарождаются школы консультантов, фирмы и т.п.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что заслугой Тейлора и его последователей является – утверждение принципов научного управления:

— исследование каждого отдельного вида деятельности;
— отбор работников для выполнения определенных операций и их обучение;
— обеспечение работников необходимыми ресурсами;
— систематическое и правильное использование методов стимулирования;
— выделение, планирование в отдельный процесс управления;
— утверждение менеджмента в качестве самостоятельной деятельности.

В свою очередь известный американский ученый Гаррингтон Эмерсон (1853 - 1931) является одним из основных последователей Тейлора. В 1900 г. Г. Эмерсон выпускает свою книгу под названием «Производительность как основание для управления и оплаты труда», а в 1912 г. Выходит в свет его основной труд под названием «Двенадцать принципов производительности». В данном труде были изложены, достаточно известные и по сей день 12 принципов менеджмента, задачей которых было обеспечение постоянного улучшения производительности труда.

Список литературы

1. Иванова, И. А. Менеджмент: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. А. Иванова, А. М. Сергеев. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 305 с.

2. Мардас, А. Н. Теория менеджмента: учебник для академического бакалавриата / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 307 с.

3. Менеджмент // [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/menedzhment.html

УДК 338.242.2

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ФИЛИАЛОВ ПАО “СБЕРБАНК” В ГОРОДЕ ХАБАРОВСКЕ

КОРОСТЫЛЕВ ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ
Студент
Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: ПАО “Сбербанк” много лет находится на рынке и занимает большую часть рынка России. Финансовая отчетность находится в открытом доступе, но отчета об эффективности внутренних аспектов, которые по большей мере видят только сотрудники и косвенно потребители нет. Автором статьи проанализирована организационная культура филиалов ПАО “Сбербанк” города Хабаровска по методике Ф.Харриса и Р.Морана, после чего было сформировано решение для повышения качества организационной культуры ПАО “Сбербанк” города Хабаровска.
Ключевые слова: ПАО “Сбербанк”, Сбербанк, организационная культура, филиал банка, нефинансовая отчетность.

THE ANALYSIS OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE BRANCHES OF JSC “SBERBANK” IN THE CITY OF KHABAROVSK

Korostylev Leonid

Annotation: Sberbank has been on the market for many years and occupies a large part of the Russian market. Financial reporting is publicly available, but there is simply no report on the effectiveness of internal aspects, which are mostly seen only by employees and indirectly by consumers. The author of the article decided to analyze the organizational culture of the branches of the city of Khabarovsk by the method of F. Harris and R. Moran, and then identified the pros and cons, as well as a solution for the negative sides.
Key words: Sberbank of Russia, organizational culture, Bank branches, non-financial reporting, Sberbank.

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» (сокращенное фирменное наименование: ПАО «Сбербанк»). Этот банк является историческим преемником основанных в 1841 г. указом императора Николая I Государственных сберегательных касс Российской империи [1]. На данный момент Сбербанк - крупнейший в России банк по объёмам операций с физическими лицами.

Структуру данного банка можно представить в следующем виде:

1) Центральный аппарат
2) Территориальные банки
3) Отделения и филиалы

Данный банк действует в рамках существующего законодательства, деятельность организации регламентируется только на федеральном уровне. Также Сбербанк имеет свои внутренние документы [2].

Как известно помимо финансовых показателях существуют и другие виды оценок деятельности организации, например, организационная культура Или корпоративная культура Качество корпоративной культуры влияет на внутренний дух компании и на экономические показатели.

Корпоративная культура — система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной компании, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды [3].

Поскольку Сбербанк включает в себя множество структурных единиц, целесообразно рассмотреть и объяснить то, что видит потребитель- это филиалы городов Российской Федерации. В городе Хабаровске тоже есть структурная единица ПАО «Сбербанк»..

Для оценки организационной культуры ПАО “Сбербанка” необходимо выбрать методику, по которой будет проводиться анализ.

Выбрана методика Ф. Харриса и Р. Морана [4, с. 15] Оценка была дана по десяти пунктам. .

1) Осознание себя и своего места в организации.

Данное положение начинает свою реализацию еще с момента стажировки, поскольку действует кодекс о корпоративной этике [5], в котором уже на второй странице в разделе миссии и ценности компании написано следующие:

- МЫ – КОМАНДА
- Мы с готовностью помогаем друг другу, работая на общий результат.
- Мы открыты и доверяем своим коллегам.
- Мы относимся друг к другу с уважением.
- Мы помогаем расти и развиваться нашим коллегам.

Другие особенности зависят от стиля руководства руководителя филиала.

2) Коммуникативная система и язык общения.

Данное направление обусловлено терминологией банковской сферы, а также терминами используемого оборудования, программ и продаваемыми продуктами. Изучение этого проходит на этапе стажировки, поэтому барьеров в коммуникациях нет.

3) Внешний вид, одежда и представление себя на работе.

Внешний вид в ПАО “Сбербанк» - деловой стиль одежды. [5, с. 24] Для сотрудников, не работающих с клиентами, в пятницу разрешено приходить в свободной, опрятной одежде. В филиалах деловой стиль разбавлен зелеными шарфами, бейджами, чехлами на планшеты.

4) Что и как едят люди, привычки и традиции в этой области.

В рамках филиалов предусмотрена комната отдыха, в которой имеется микроволновка, кофемашина, холодильник. Централизованного питания и столовых нет, можно принести еду из дома, заказать или сходить в соседний магазин. Стоит отметить, что принято желать приятного аппетита. Нередко ведутся разговоры на личные темы с целью отвлечься во время обеденного перерыва.

5) Осознание времени, отношение к нему и его использование.

Рабочее время сотрудника регулируется трудовым кодексом и временем работы того или иного филиала. Если сотрудник опоздает на работу, то он будет писать объяснительную записку на имя руководителя филиала, а также получит неформальный выговор со стороны членов рабочей команды. Санкции зависят от конкретного руководителя филиала. Стоит отметить, что разбор кейсов, CSI-зарядки, подготовка рабочего места, а также доработка до норматива, не входит в рабочее время и не оплачивается. Однако данные вещи являются добровольно-принудительными.

6) Взаимоотношения между людьми.

Внутренние конфликты появляются, как правило, редко и устраняются руководителем или его заместителем. Что касается непосредственно обращения, используется подход иерархии. Если вы находитесь в одной должности и разница в возрасте очень большая, то обращение строится на основании согласия двух сторон. Формализация общения обязательна при присутствии клиента. Когда происходит личное общение или при присутствии коллектива, то допустимы разумные послабления. Стоит отметить, что вести беседы на личные темы при клиенте строго запрещено.

7) Ценности и нормы.

Квинтэссенцией каждого филиала является выполнение нормативов, отсутствие отрицательных отзывов о филиале и присутствие положительных, посредством командной работы. Впечатление от

одного сотрудника, создает впечатление о банке в целом. По этой причине можно выделить следующие положения:

- Ответственность
- Компетентность
- Вежливость
- Внимательность
- Отзывчивость

8) Вера во что-то и отношение или расположение к чему-то.

В первую очередь для сотрудников офисов ПАО “Сбербанк” характерна вера в достижение общей цели банка. Но также есть и специфическая - это перевод клиентов на удаленное пользование банковскими услугами, посредством банковских продуктов.

9) Процесс развития работника.

Существуют конкурсы среди филиалов, на лучшего сотрудника. Также существуют спортивные мероприятия, например, участие в зеленом марафоне. Есть возможность участвовать в программах разрабатываемых центральным аппаратом. При переходе на новую должность или введение новой программы/продукта проводится обучение.

10) Трудовая этика и мотивирование.

Информация, которой оперируют сотрудники, должна быть актуальной и соответствовать действительности. Она должна быть практически освоена, а не только теоретически изучена. Мотивацией деятельности является материальное вознаграждение оклад, но в большей степени премия, а также нематериальное вознаграждение (шоколадки, грамоты, слова, отзывы и др.)

По мнению автора статьи, корпоративная культура сбербанка относится к культуре роли (храм) с элементами культуры задачи (сеть). Для подтверждения этого необходимо перечислить признаки соотношения к тому или иному виду. Отношение к виду “культура роли (храм)” базируется:

1) На существование конкретных моделей поведения сотрудников
2) На централизации, в интерпретации подчинения центральному аппарату (относительная автономия других структурных подразделений). Строгое функциональное распределение ролей.

К “культуре задачи (сеть)” относится:

1) При оценке сотрудников филиалов (кроме руководителей), хоть используются индивидуальные показатели, но достижение этих показателей происходит за счет командной работы. Руководителя оценивают на основе совокупности индивидуальных показателей подчиненного. Отчет работы филиала складывается на основе общего его корпоративного эффекта.
2) За счет командной работы сотрудник одной должности, частично знает полномочия других сотрудников филиала, что позволяет повысить оперативность в обслуживании клиентов и др.

Таким образом, можно утверждать, что в ПАО “Сбербанк” существует централизация (относительная независимость филиалов), и учитывается командная работа на основе индивидуальной. Для того чтобы понять на сколько эффективна данная организационная культура необходимо рассмотреть ее плюсы и ее минусы.

К плюсам можно отнести:

1) Командная работа

Команда филиала ставит перед собой цель достижения нормативов и если один из сотрудников не может их достичь, то с ним проводится беседа, организуется обучение, повторение моделей продаж, в то время как другие члены команды стараются перекрыть отставание филиала. Данное положение способствует определению сотрудника себя в коллективе.

2) Дресс-код

Формирует имидж компании в целом. Позволяет узнавать сотрудников среди большого потока клиентов. В некоторых случаях устанавливает формализованное общение

3) SCI

Позволяет оценивать не только эффективность сотрудника в направлении продаж, но и качество и доступность его работы

4) Разбор кейсов

С помощью данного положения сотрудники имеют возможность разобрать свои ошибки и повторить правила, которые они возможно подзабыли, для качественного предоставления услуг и фиксирования личных показателей мотивации.

5) Сначала теория, потом практика

Прежде чем вы приступите к работе в данной компании, вы обязательно пройдете обучение. После собеседования с руководителем вас отправят проходить мультимедийный курс, а также предоставят другие материалы для изучения (1-2 дня), после изучения этого курса, происходит применение теоретических знаний под руководством наставника. Общий курс составляет 5 рабочих дней.

6) Модели поведения

Безусловно, упрощают обращение и диалог с клиентом. Поскольку они построены таким образом, что не вызывают конфликтных ситуаций, если конфликт уже есть, то позволяют решить его. Используются приемы вежливости и внимания. Достаточно в простом контексте употребляются общепринятые банковские термины, что позволяет донести информацию до получателя (клиента) в полном объеме.

Минусы:

1) CSI, кейсы, подготовка рабочего места- это не рабочее время

Проблема заключается в том, что рабочий день сотрудника состоит не из восьми часов плюс час обеда. К этому времени добавляется тридцать минут (CSI зарядка и разбор кейс). На некоторых должностях подготовка рабочего места занимает чуть меньше часа. После закрытия филиала рабочий день не заканчивается, процедура является конфиденциальной, но время данной процедуры розниться на разных должностях от 15 до 60 минут.

2) Модели поведения устарели

Это не позволяет выполнять заданные нормативы при использовании их. Модели устарели, из-за недобросовестных сотрудников и попросту отталкивают клиентов.

В целом организационная культура в ПАО “Сбербанк” на высоком уровне (ввиду долгого существования на рынке), но есть аспекты, требующие внимания. Решением данной проблемы может являться:

1) Модели поведения

Рассмотрим модель поведения при продаже продукта автоплатеж ЖКХ. Если клиент услышит название данного продукта, а по модели поведения сотрудник должен его назвать, то, скорее всего, будет получен отказ о подключение данного продукта. Причин на то несколько:

- Сбои программы
- Недобросовестное подключение
- Негативные отзывы знакомых клиента
- Мнение об отсутствие контроля оплаты
- Система продажи “приелась” и на подсознательном уровне вызывает защитную реакцию от “навязывания услуг”

Однако не одна из этих причин, кроме недобросовестного подключения сотрудниками банка и устаревшей модели поведения, не отвечает реальности. Поэтому необходимо изменить способ презентации продукта, возможно, его название. Таким образом, количество удаленных и довольных клиентов будет расти.

2) CSI, кейсы, подготовка рабочего места

- Необходимо проработать систему мотивации для посещения данных мероприятий и организации рабочего места для того, чтобы сотрудник приходил туда с какой-либо целью. Достаточно переработать систему премирования и лишь перераспределить денежные средства на другие строки.
- Другой подход к решению данной проблемы является повышение значимости данных процессов за счет психологических приемов и штрафных санкций.

ПАО “Сбербанк” достаточно давно рынке, поэтому организационная культура сформировалась достаточно полная и устойчивая, не требующая кардиальных изменений, однако необходимы меры по

адаптации к внешней среде в связи с динамизмом всех сфер. Адаптация корпоративной культуры позволит увеличить лояльность клиентов и привлечь новых. Увеличится процент продаж продуктов банка по их назначению (снижение фиктивных/ненужных продаж). А также сотрудники будут заинтересованы в посещении CSI зарядок, разбора кейсов и др.

Список литературы

1. ПАО “Сбербанк”. История банка [сайт] http://www.sberbank.ru/ru/about/today/historyandawards/history (дата обращения30.04.19)
2. ПАО “Сбербанк”. Устав и иные документы банка [сайт] http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/disclosure/regulative-documents (дата обращения 30.04.19)
3. Управление персоналом. / Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. М.: ЮНИТИ, 1998 (Дата обращения 30.04.19)
4. Корпоративная культура и управление персоналом туристской организации: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.04.02 Туризм (направленность (профиль) программы «Технологии международного и внутреннего туризма») / [авт.-сост. А.А. Антонова] ; под ред. Е.З. Герчиковой. – Саратов : ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. (дата обращения 30.04.19)
5. Кодекс корпоративной этике сбербанка [сайт] https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/normative_docs/corporate_ethics_code.pdf (дата обращения 31.04.19)

УДК 330

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В АВТОСАЛОНЕ

ДРЕЙЛИНГ ЭДУАРД АЛЕКСАНДРОВИЧ
Магистрант 2 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
«Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель: Валовская Н.М
д-р. социол. наук, профессор
«Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

Аннотация: В статье рассматриваются основные направления по повышению удовлетворенности потребителей, отмечаются преимущества полного удовлетворения покупателей, приводятся примеры исследований по данной теме, подчеркивается то, что мониторинг и повышение удовлетворенности покупателей могут существенно увеличить финансовые показатели компании.
Ключевые слова: удовлетворенность потребителей, оценка, мотивация, ожидания потребителей, поведение покупателей.

BASIC DIRECTIONS FOR INCREASING SATISFACTION OF CONSUMERS IN THE AUTOSALON

Dreyling Edward Aleksandrovich
Scientific adviser: Valovskaya N.M.

Abstract: The article discusses the main directions to improve customer satisfaction, the advantages of full customer satisfaction, provides examples of research on this topic, emphasizes that monitoring and improving customer satisfaction can significantly improve the financial data of the company.
Key words: customer satisfaction, evaluation, motivation, customer expectations, customer behavior.

За исключением редких случаев полностью удовлетворенные потребители являются ключевой основой для создания лояльности потребителей и достижения долгосрочного финансового успеха компании. При этом специалисты, работающие с конечными покупателями, часто не разделяют потребителей на просто удовлетворенных потребителей и полностью удовлетворенных. Это является особенно актуальным для компаний, которые работают в отраслях с высокой степенью конкуренции. Даже на рынках с небольшой степенью конкуренции полное удовлетворение потребителей может быть одним из основных путей для достижения лояльности клиентов к компании. Ключевым фактором успеха становится способность организации выделить свой целевой потребительский сегмент и предоставлять продукты и услуги, которые полностью удовлетворяют их потребности [1].

В результате анализа удовлетворенности потребителей, основанного на 500 маркетинговых исследованиях, проведенных в Европе во многих секторах экономики (средний размер выборки которых составил около 300 респондентов), были получены следующие данные [2]:

– 2,9% жалоб в результате совершенных сделок напрямую поступают в компанию;
– 28,6% сделок в среднем приводят к непрямым жалобам, которые поступают третьим лицам (торговым представителям, соседям, друзьям);
– 9,2% жалоб никогда и никому не высказываются.

Данные результаты могут иметь два объяснения. Не предъявляя жалоб, покупатели либо не верят в положительный исход рассмотрения своего обращения из-за неудачного опыта подачи жалоб в прошлом или доминирующего положения поставщика на рынке, либо минимизируют собственную проблему.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при 3% официальных жалоб около 40,7% сделок организации средних размеров могут быть связаны с проблемами для покупателей. Если служба сервиса компании будет эффективно работать с рекламациями покупателей, то их негативные последствия для компании будут минимизироваться.

30% неудовлетворенных потребителей, ничего не сообщающих о своем недовольстве поставщикам, создают большую проблему для компании, так как в длительной перспективе они могут оказать серьезное влияние на объем занимаемого рынка.

Статистика поведения неудовлетворенных потребителей, жалобы которых не были рассмотрены компанией надлежащим образом показывает, что:

– 91% удовлетворенных потребителей готовы совершить повторную покупку;
– 54% потребителей, которые подавали жалобу, но остались недовольными работой компании в данном направлении, готовы повторно приобрести товар в данной организации;
– 96% неудовлетворенных потребителей, которые подавали жалобу и получили должный ответ, скорее всего совершат повторную покупку, их вероятность повторных покупок выше, чем вероятность приобретения среди удовлетворенных потребителей.

Таким образом, проблемными являются потребители, которые:

– не удовлетворены, но не жалуются;
– жалуются, но остаются недовольными отношением со стороны компании.

Именно за счет этих двух групп и происходит потеря клиентской базы. Данные потребители становятся источником создания негативного образа компании. Результаты исследований показывают, что неудовлетворенный потребитель делится своими негативными впечатлениями о компании или торговой марке с десятью другими людьми [3].

Как уже подчеркивалось, высокий уровень удовлетворения влечет за собой усиление лояльности потребителя, а та, в свою очередь, ведет к росту финансового благополучия фирмы. Наличие связи между удовлетворенностью и лояльностью эмпирически установили Т. Джонс и У. Сашер. Исследование, проведенное в компании Xerox показало наличие более сложной связи.

На рынках с низкой конкуренцией удовлетворенность слабо влияет на стремление покупателя приобрести товар. Такое наблюдается, как правило, в регулируемых монополиях (телекоммуникационная отрасль, электроэнергетика, транспорт) или в рыночных ситуациях, когда затраты на переключение с одной торговой марки на другую очень высоки. Фактически у таких потребителей нет выбора. При этом с исчезновением монополии (из-за прекращения государственного регулирования или появления альтернативной технологии) данная ситуация может быстро измениться.

На рынках, где конкуренция интенсивна, где существует много товаров-заменителей и затраты на переключение с одной торговой марки на другую низки, наблюдается очень большая разница между лояльностью удовлетворенных (уровень удовлетворения 4 по пятибалльной шкале) и полностью удовлетворенных (уровень удовлетворения 5 по пятибалльной шкале) потребителей. Этот факт был установлен в исследовании Xerox Corporation. В течение 18 месяцев после покупки полностью удовлетворенные покупатели приобретали продукцию Xerox в шесть раз чаще, чем просто удовлетворенные покупкой [4]. Таким образом, у не полностью удовлетворенных потребителей остается выбор. То есть, когда потребитель просто удовлетворен – этого недостаточно для того, чтобы он стал лояльным.

Качество продукции или услуг очень часто не является главной причиной низкой степени удовлетворенности потребителей. В большинстве случаев организации привлекают не свой сегмент потреби-

телей, что приводит их к разочарованию. Либо негативный опыт от общения с компанией приобретается в процессе покупки и сервисного обслуживания потребителей.

Разный уровень удовлетворенности обусловлен разными причинами и требует различных методов, направленных на повышение мотивации покупательского поведения. Выделяют четыре основные составляющие воздействия на удовлетворенность потребителей:

- основные качества товара или услуги, которые потребители ожидают от всех конкурентов организации;
- основная система поддержки товара и его обслуживание;
- обязательства производителя компенсировать ущерб;
- возможность организации удовлетворять индивидуальные запросы потребителей (либо возможность дифференцировать товар).

Концепция повышения удовлетворенности клиентов автосалона, согласно проведенному исследованию, включает в себя следующие направлении:

- повышение удовлетворенности от качественных характеристик автомобиля;
- регулирование ценовой политики на автомобили, комплектующие и услуги для формирования положительного восприятия соотношения цены и качества покупателями, по сравнению с ценовой политикой салонов-конкурентов;
- повышение удовлетворенности от качества сервисного обслуживания и ремонта;
- повышение удовлетворенности от качества работы персонала отдела продаж;
- повышение удовлетворенности от качества работы персонала отдела сервисного обслуживания и ремонта.

План проектных предложений при этом разрабатывается в зависимости от выявленных проблем и состоит из трех частей:

- определение основных самых слабых показателей у данного автосалона и разработка проектных предложений по улучшению деятельности в данных направлениях;
- определение самых слабых показателей по сравнению со среднестатистическими показателями конкурентов и разработка проектных предложений с учётом сопоставления с другими дилерами;
- определение показателей, которые имеют наиболее явную тенденцию к ухудшению в сравнении с отчетным периодом и разработка списка проектных предложений по совершенствованию системы удовлетворенности потребителей;

Оперативная оценка удовлетворенности дает возможность незамедлительного реагирования на критическую оценку клиентов с целью улучшения процессов у автосалона. Это в свою очередь приводит к более высокой лояльности и повышению финансовых показателей компании.

Список литературы

1. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Экономическая теория: Учебное пособие для ВУЗов / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – СПб.: Питер, 2016. – 265 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. – СПб.: Наука, 2013. – 290 с.
3. Соловьев Б.А.. Маркетинг. Учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 383 с
4. Хершген Х. Маркетинг: основы профессионального успеха: Учебник для вузов. Пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 334 с.

УДК 373.3

МОНИТОРИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НАЧАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ТИМОШЕНКО АЛЕНА ЮРЬЕВНА,
к.п.н., доцент
БУТАРЕВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА
Магистрант
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный педагогический университет»

Аннотация: в данной статье описывается одно из основных направлений работы специалиста, занимающегося управлением качества начального образования – мониторинг. Применение в исследованиях мониторинга как технологии позволяет повысить образовательные результаты в образовательной организации. Соединение системного подхода и процессного мышления в разработке управленческих решений позволяют переводить управленческую деятельность в инновационный режим, действуя на опережения и прогнозируя результаты.
Ключевые слова: управление качеством, начальное образование, мониторинг образовательных достижений, системный подход, повышение результатов качества.

MONITORING OF EDUCATIONAL ACHIEVEMENTS OF STUDENTS OF TECHNOLOGY QUALITY MANAGEMENT OF PRIMARY EDUCATION

Tymoshenko Allen Y.,
Butareva Tatiana Sergeevna

Abstract: this article describes one of the main areas of work of a specialist engaged in the management of the quality of primary education – monitoring. The use of monitoring as a technology in research allows to improve educational results in an educational organization. The combination of a systematic approach and process thinking in the development of management decisions can translate management activities in an innovative mode, acting on the lead and predicting results.
Key words: quality management, primary education, monitoring of educational achievements, system approach, improvement of quality results.

В течение последних лет в России наблюдаются изменения в сфере образования, направленные на повышение его качества. Вводятся новые основы теории и методологии оценки, а также управления качеством в образовательной организации, которые полностью соответствуют новейшим стандартам.

В настоящее время чтобы грамотно и оперативно управлять качеством образования, необходимо владеть точной информацией о деятельности школы. Вследствие обновления содержания образования, ориентации его на субъект - субъектные отношения, Федеральных государственных образовательных стандартов второго поколения основной характеристикой качества начального образования являются не

столько показатели академической успеваемости, сколько уровень учебных достижений обучающихся [3].

Система оценки результатов качества образования претерпела значительные изменения. В настоящее время широко используется метод массовых исследований, например, всероссийские проверочные работы, основной государственный экзамен, единый государственный экзамен. На основе полученных данных по проведению исследований имеется возможность оценить состояние процесса и результатов обучения, а так же условия их получения. Проведение мониторинга учебных достижений младших школьников – необходимое условие повышения эффективности управления качеством начального образования.

Под мониторингом качества учебных достижений понимается комплексная система наблюдения за состоянием и изменениями результатов обучения, их оценки и прогноза.

Управление на основе менеджмента качества предполагает, что его персонал приобретает уровень компетентности, а так же требует от него освоение системного подхода процессного мышления, так как специалист должен знать иерархию процессов на разных уровнях управления.

Под процессным мышлением мы понимает такой стиль мышления, где специалист может представлять процесс в виде последовательных этапов от планирования до конечного результата.

Заместитель директора по учебно-воспитательной работе, применяя процессный подход, четко формулирует задачу, определяет конечные и промежуточные цели (ожидаемые результаты) таким образом, чтобы на каждом этапе процесса существовала возможность проверки реально полученных результатов на их соответствие целям для всех специалистов, участвующих в образовательном процессе, от руководителя образовательной организации до учителя, осуществляющего освоение учебных предметов.

Тестирование проводится на всех параллелях классов (кроме 1 класса, так как не используется отметочная система оценивания) в конце учебного года по основным предметам. После проведения и обработки всех работ, полученные результаты подвергаются глубокому анализу – обнаруживаются качественные различия (сходства) в учебном процессе и условиях его реализации.

При оценке качества учебного процесса анализируются методы, средства и приемы, которые использует каждый конкретный учитель, при обучении класса по отдельной дисциплине. Так же при изучении условий разрабатываются анкеты для учителей.

Полученные результаты позволяют сделать выводы об эффективности и успешности обучения, а также наглядно увидеть все недочеты, которые необходимо устранить. В итоге, специалист может увидеть тенденции изменения в подготовке учащихся в каждом отдельном классе, по параллели, по каждому отдельному предмету, по всем основным предметам, у конкретного учителя, по школе, а также по городу. Помимо этого он может отследить динамику изменений качества образования при переходе из класса в класс. На основе этих данных специалист может сформировать решение и внести ряд управленческих изменений в образовательный процесс.

Соединение системного подхода с процессным мышлением изменяет основу разработки управленческих решений, переводя управленческую деятельность руководителя в инновационный режим, заставляя действовать на опережение, прогнозировать ближайшие и отсроченные результаты, принимаемые на каждом уровне системы. А при оценке качества образование следует анализировать не только как конечный результат, но и как качество образовательного процесса [1].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что мониторинг как технология является эффективной и неотъемлемой частью работы заместителя директора по учебно-воспитательной работе, благодаря грамотному использованию которой, можно достичь повышения результатов качества начального образования.

Список литературы

1. Белянина, В.С. Инновационные формы организации методической работы в развивающейся школе [Текст] // Муниципальное образование: инновации и эксперимент. 2009. – №2.

2. Вовна, В.И. Мониторинг качества обучения как важнейший инструмент управления образованием [Текст] / В.И. Вовна, В.В. Короченцев // Инновации в образовании. 2005. – № 5.

3. Мамонтова, М. Ю. Мониторинг качества учебных достижений учащихся начальной школы на основе технологии массового тестирования и статистических методов контроля и управления качеством [Электронный ресурс] / М.Ю. Мамонтова // Инновационные проекты и программы в образовании. 2010. – №6. – С. 12-16. [Режим доступа]: https://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-kachestva-uchebnyh-dostizheniy-uchaschihsya-nachalnoy-shkoly-na-osnove-tehnologii-massovogo-testirovaniya-i-1 (дата обращения: 14.02.2019).

© Т.С. Бутарева, А.Ю. Тимошенко, 2019

УДК 338.439

О ВАЖНОСТИ СЦЕНАРИЕВ В ПРОВЕДЕНИИ КОНТРОЛЯ ПО СИСТЕМЕ «ТАЙНЫЙ ГОСТЬ»

КАЛАШНИКОВ АНДРЕЙ ВИТАЛЬЕВИЧ
студент 2 курса магистратуры
Высшая школа биотехнологии и пищевых технологий СПБПУ

Аннотация: В работе рассмотрены методы контроля качества. На основании обзора выделены наиболее эффективные методы контроля. Таким методом стал метод контроля по системе «Тайный гость». В ходе написания статьи было выявлено, что рассматриваемый метод многократно теряет в своей эффективности в виду постоянного отсутствия сценария проведения. Для исправления сложившейся ситуации была написана данная статья.
Ключевые слова: менеджмент, качество, услуги питания, ресторанный бизнес, системы контроля, тайный гость.

Annotation: In work methods of quality control are considered. On the basis of the review the most effective control methods are allocated. The control method on the Secret Guest system became such method. During writing of article it was revealed that the considered method repeatedly loses in the efficiency in a type of constant lack of the scenario of carrying out. For correction of current situation this article was written.
Keywords: management, quality, food services, restaurant business, control systems, secret guest.

Отечественный рынок ресторанных услуг сегодня развивается быстрыми темпами. Предлагаемые на данном рынке услуги во многом зависят от действующих на нем стандартов, нормы, а главное, форм контроля [2].

Действующие в настоящее время формы контроля многообразны. Все существующие на данный момент формы можно классифицировать следующим образом (рисунок 1) [1].

Рис. 1. Классификация методов контроля качества

Сравнительный анализ самостоятельных и сторонних методов выявил, что методы контроля качества, проводимые с помощью экспертов и организаций, обладают более точными результатами, выявляют детали существующих проблем. Данный факт позволяет говорить о том, что применение методов экспертного контроля более оправдано, следовательно, нуждается в подробном изучении в рамках данной статьи [3].

Сегодня, группу методов, реализуемых с помощью экспертов, можно включить методов, рассмотренных в таблице 1 [5].

Таблица 1

Экспертные методы контроля качества обслуживания

Метод	Содержание метода
Экспертный контроль	Основная задача – получение достоверной информации о принятых процедурах работы с гостями в других предприятиях питания, особенно в конкурирующих фирмах. Совершается путем наблюдения, с помощью бесед с бывшими сотрудниками других фирм, их гостями. Важно наладить в компании процедуру регулярной оценки и внесения соответствующих корректив в собственные технологии обслуживания. Сотрудники ресторана также могут иметь задачу изучения рынка и оценки конкурентоспособности тех приемов и процедур, которые определяют качество обслуживания гостей и применимы повседневной работе
Контроль методом 360 (180, 270) градусов	Метод используется для комплексной оценки персонала. Метод предполагает оценку профессиональных и личных качеств сотрудника со всех сторон: сверху – непосредственным руководителем, на том же уровне – коллегами, снизу – подчиненными, извне – гостями. Комплекс дополняется самооценкой. В результате получается разноплановая оценка деятельности каждого работника. Возможно применение усеченных вариантов оценки персонала — 270 и 180 градусов. Надежность результатов обеспечивает участие в оценке всех людей, с которыми взаимодействует работник, кроме того, метод позволяет произвести коррекцию его самооценки и привлечь к совместному созданию индивидуального плана развития. Помимо оценки качества работы, метод может быть использован для выявления потребности в обучении, развитии. Хотя оценка производится сотрудниками организации, необходимо присутствие специалиста.
Контроль качества по системе «Тайный гость»	Самый популярный метод оценки качества обслуживания. Суть метода заключается в ежемесячном посещении предприятия специально подготовленными людьми, потреблением предоставляемой услуги и последующем заполнении большой анкеты. Метод является комплексным, охватывает все аспекты поведения сотрудников и организации процесса оказания услуг.

Актуальность работы заключается в том, что, несмотря на достаточное количество существующих и известных всем экспертных методов контроля качества, все они реализуются на низком уровне по максимально упрощенным сценариям.

Из представленных методов экспертного контроля наиболее значимым является метод контроля качества по системе «Тайный гость».

«Тайный гость» – методика оценки сервиса предприятия, качества оказания услуг и контроля контактного персонала, определения качества интерьера и чистоты в предприятии питании, а также оценки приготовленных блюд, в соответствии с заявленными свойствами. Методика «Тайный гость» является системой скрытого аудита ресторанного бизнеса [4].

Идеальный контроль качества по системе «тайный гость» проводится в несколько этапов.

Первым этапом является изучение отзывов и иных материалов об объекте исследования, доступных в открытом доступе. Составление первичной характеристики объекта анализа.

Вторым этапом является непосредственное посещение ресторана, составления оценки согласно направлениям исследований и анализируемых критериев. Обязательно необходимо отметить подробность описания, подтверждение мультимедийными материалами.

Третий этап – формирование итоговой оценки, балльное выражение полученных данных.

Четвертый этап – презентация полученных данных. Обсуждение с заинтересованными лицами.

Пятый этап – вторичное посещение ресторана, при наличии необходимости или большом количестве недочетов [2].

Однако этапы и сама проверка многократно теряют в своей эффективности, если не имеют ярко выраженного сценария проведения контроля. Сценарий проведения контроля позволяет направленно проводить исследование, определять более точные показатели на основе точечного воздействия.

Метод «Тайный гость» может осуществляться по нескольким сценариям, представленным в таблице 2.

Таблица 2

Сценарии выполнения метода «Тайный гость»

Название сценария	Содержание сценария
«Консультация с целью покупки»	Тайный гость производит контакт с помощью средств связи, либо в месте оказания услуги, но не преступает к ее потреблению. Такой подход позволяет проанализировать и оценить работу персонала с точки зрения потребителя, который только готовится приобрести услугу
«Консультация с контрольной покупкой»	Тайный гость анализирует и проводит оценку качества обслуживания персоналом с точки зрения потребителя в процессе непосредственного потребления. При заказе блюд «на вынос» возможны ситуации с возвратом блюда или иными способами обратной связи
«Звонок в ресторан (Тайный гость по телефону)»	Тайного гость производит ряд контрольных звонков, направленных на приобретение услуги. Сценарий направлен на оценку качества обслуживания по телефону и приобретение услуги. Большую значимость в данном случае играет время обслуживания
«Интернет-магазин»	Сценарий «Интернет-магазин» строится по той же системе, что и «Тайный гость по телефону». Основным отличием является то, что весь процесс взаимодействия, обслуживания и приобретения проводится в Интернете, как и все сопутствующие контакты
«Оригинальный»	Сценарий проводимый по свободному, индивидуальному плану. Требует полного, развернутого отчета с большим количеством точных пояснений. Наиболее сложный из всех, при этом являясь наиболее полным и разносторонним

Наличие сценария – универсальная рекомендация, позволяющая многократно повысить качество проводимого контроля без повышения стоимости его проведения и формирования иных материальных затрат. Однако несмотря на отсутствие затрат на его эксплуатацию, нельзя забывать о затратах, на подготовку сценария, которые могут зависеть от закладываемой сложности.

Подводя итог, можно с уверенностью говорить о том, что повышение качества обслуживания в рамках предприятий питания невозможно без постоянного контроля качества. Сегодня, «Тайный гость» – метод, максимально приближенный к потребителю, максимально популярный. Основная задача использования его в настоящее время сводится к тому, чтобы максимально повысить его эффективность, через повышение его реалистичности, осуществляемое через работу со сценарием.

Список литературы

1. Аристов О.В. Управление качеством: Учебное пособие для вузов / О.В. Аристов // М.: ИНФРА-М – 2014. – с.224

2. Калашников А.В. Контроль качества в ресторанном бизнесе с помощью системы «тайный гость» / Калашников А.В. // Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – 2018. – Социально-экономические и правовые основы развития современного общества. – с. 37-40.

3. Виды и методы контроля качества услуг [электронный ресурс]. URL: https://studopedia.su/9_7501_vidi-i-metodi-kontrolya-kachestva-uslug.html

4. Информация о «Тайном покупателе» [Электронный ресурс] URL: http://4service-group.com/ru/about/press-about-us/2217-tajnyj-pokupatel-vse-chto-nuzhno-ob-etom-znat

5. Оценка качества обслуживания [электронный ресурс]. URL: https://www.servis-tajnyj-pokupatel.ru/services/tajnyj_pokupatel/tehnologija/ocenka_kachestva_obsluzhivanija/

©А.В. Калашников, 2019

УДК 570

ПОНЯТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА И ИХ РОЛЬ В КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГА

ЧЕРНОВА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА
студентка
4 курс, факультет государственного управления
Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова
Россия, г. Москва

Научный руководитель: Малькова Ирина Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова
Россия, г. Москва

Аннотация: В данной статье рассмотрены маркетинговые инструменты стимулирования сбыта продукции. С каждым днём роль маркетинга возрастает как в самой системе отношений субъектов рынка, так и в жизни человека. А, благодаря стремительному развитию рыночной экономики маркетинговые инструменты стимулирования сбыта стали ключевыми средствами продаж.
Ключевые слова: стимулирования сбыта, потребители, увеличение продаж, реклама, нужда, мотив, спрос, предложение, семплинг, рынок.

THE CONCEPT OF SALES PROMOTION TOOLS AND THEIR ROLE IN THE MARKETING MIX

Chernova E. S.
Scientific adviser: Malkova I. V.

Abstract: This article describes the marketing tools to promote the sale of products. Every day the role of marketing increases both in the system of relations of subjects of the market, and in life of the person. And, thanks to the rapid development of the market economy, marketing tools for sales promotion have become key sales tools.
Key words: sales promotion, consumers, sales increase, advertising, need, motive, demand, supply, sampling, market.

Введение

Мы живем в мире агрессивного маркетинга. Нас повсюду окружают выгодные предложения, заманчивые распродажи, привлекательные товары со скидкой. А человек в свою очередь постоянно испытывает множество разнообразных нужд.

Нужда, которая достигла достаточно высокого уровня интенсивности, становится мотивом. Итак, мотив — это нужда, ставшая столь настоятельной, что заставляет человека искать пути и способы ее удовлетворения. Другими словами, это психологическая убежденность покупателя в необходимости совершения определенных действий по отношению к рекламируемой продукции. Человек стремится к удовлетворению самых важных потребностей. Как только ему удается удовлетворить одну из них, она

перестает быть движущим мотивом.

Принято выделять рациональные и эмоциональные мотивы. Рациональные мотивы включают в себя экономию, что непосредственно выражается в снижении расходования денежных средств на товары, качество продукции, гарантированное обслуживание. К покупке товаров потребителей подталкивают не только рациональные мотивы. Не менее значимы в этой ситуации эмоциональные мотивы, которые в большинстве своем действуют на подсознательном уровне. Следование моде, а также зависимость от брендовых вещей - являются одними из главных составляющих эмоционального мотива. Существует также эстетический мотив, под действием данного мотива покупатель стремиться выбрать наиболее привлекательную для себя упаковку, оформление товара, яркую этикетку.

Наиболее важной частью в организации производства является именно сбыт продукции, предусматривающий доведение этого товара до потенциальных покупателей. Таким образом, у каждой успешной компании существует определенный план реализации продукции. При этом используются различные эффективные методы, которые наиболее точно соответствуют поставленным задачам и способствуют продуктивному выполнению плана. Все методы стимулирования сбыта имеют одну общую цель - увеличение продаж. Так как продажи наиболее важная функция любой маркетинговой деятельности, стимулирование сбыта должно занимать серьезное место в стратегии маркетингового плана продвижения торговой марки. Чтобы увеличить прибыль можно повысить цену на тот или иной товар, однако, нужно не забывать о конкурентах. Еще один часто используемый способ - это увеличение качества товара, его усовершенствование, к примеру, разработать новый дизайн, упаковку, состав и так далее.

Итак, выделим первый и набирающий сейчас популярность инструмент стимулирования сбыта - игра на эмоциях покупателей. Для этого нужно изучить чувства потребителей, его вкусы, знать что внутри человека. Нужно понимать, что находится в сознании человека, чтобы точно знать чем его привлечь. Чтобы попасть в голову покупателя, нужно обладать двумя ключами: эмоциональным и рациональным. В современной рекламе предостаточно рациональных доводов, убеждений, которые заставляют товар симпатизировать потенциальным покупателям. А вот с эмоциями дела обстоят гораздо хуже. Без эмоций нам приходится «взламывать» мозг потребителя, тратя на это невероятные усилия и бюджеты. И не всегда удается. Жадность, любовь, страх, любопытство и чувство вины - это самые сильные эмоции человека, они же и основные «кнопки» клиентов. Нужно только определиться на какие из них нажимать в рекламных объявлениях. Реклама без эмоций - есть реклама фальшивая, она никогда не привлечет к себе должного внимания и не заинтересует. «Настоящая реклама-это перенесение энтузиазма из сердца продавца в сердце покупателя» [1, С. 110-124]

Вечный двигатель любой продажи - реклама от звезд шоубизнеса. Сегодня маркетологи его модернизировали. Теперь артист раскручивает товар в своих социальных сетях. Причем так, что немало людей действительно думают, что участвующая в рекламе какого-то товара или услуги знаменитость обязательно пользуется именно этим товаром или услугой. Знаменитость - это своего рода иллюстрация, "такими могут быть наши потребители", и эта иллюстрация должна быть понятна и убедительна. Прежде всего, такой инструмент стимулирования сбыта основан на доверии граждан любимым звездам шоубизнеса. Также хотелось бы отметить, что большая часть граждан действительно доверяют рекламе в которой выступают многочисленные лже-врачи, призывающие купить то или иное чудодейственное средство от всех болезней без малейших побочных эффектов. Как ни печально, многие зрители пожилого возраста становятся жертвами недобросовестной рекламы.

Следующий инструмент стимулирования покупателей – семплинг. Семплинг (от англ. sampling) — это раздача образцов товара потребителям бесплатно или в качестве бонуса при покупке других товаров или услуг. Такие образцы или пробники могут рассылаться по почте, раздаваться в магазине, у метро, вдоль дорог. Обычно этой работой занимаются промоутеры. Бесплатная раздача образцов может сопровождаться рассказом или информационным буклетом. Распространение образцов считается одним из самых эффективных способов представления нового товара. Это, действительно, хороший способ дать человеку возможность попробовать продукт. Но, зачастую пробники товара намного лучше и качественнее, чем сам товар. Сэмплинг решает две задачи, во-первых, это знакомство потребителя

с раннее неизвестным товаром, а, во-вторых, это возможность бесплатно сравнить его с конкурентами. Также, к семплингу можно отнести и небольшой подарок за покупку, как некое поощрение за купленные товары. Однако, никто и не ожидал, что в эпоху социальных сетей данный прием обретет новую жизнь. Приведем, распространенный и нашумевший пример - это «прилипалы», разработанные международной компанией Brand Loyalty в 2015 году. Данные игрушки можно было получить в сети магазинов «Дикси». Стратегия данной акции довольно простая. Чтобы получить одну из игрушек, покупателю необходимо совершить покупку более чем на 500 рублей. Ему не нужно собирать фишки и регистрировать коды, все проще. Сбор коллекции — типичный прием вовлечения потребителей в цифровые игры, а социальные сети, в свою очередь, дают возможность делиться прогрессом с друзьями, приглашая их в игру. Бесспорно, Интернет-маркетинг считается наиболее интересным механизмом в продвижении товаров. Несмотря на то что, это сравнительно новый вид рекламы, на данном этапе он вырывается на первое место по рентабельности среди всех остальных. Интернет-маркетинг существуют благодаря непосредственно сайту, и тем людям которые стоят за ним. Большое внимание уделяется скорости загрузки информации, отзывчивости онлайн консультантов, дизайну сайта, работе клиентами как до продажи товара, так и после.

Другой способ заставить покупателя постоянно возвращаться к продавцам – это организовать программу вознаграждения для постоянных клиентов. Своего рода соревнования между покупателями также увеличивают интерес к товару и привлекают их. Конечно, в точках продаж товара должна быть информация о схемах вознаграждения, бонусах и очках, которая информирует покупателя о тех преимуществах, которые ему даст приобретение данного товара.

Ежедневно за покупателями следит целая армия маркетологов и изучает их покупательское поведение, чтобы придумать еще более хитроумные приемы, а соответственно продать еще больше товаров. Во время просмотра рекламы различных продуктов питания нам сразу же хочется отведать то, что мы видим на экране или фотографии. Однако поданное нам блюдо может отличаться от того, что вы видим на картинке. Зачастую еда в рекламе выглядит намного аппетитнее чем является на самом деле. Например, сыр в гамбургерах всегда выглядит идеально благодаря правильной температуре нагрева. Нужно продемонстрировать слегка подплавленный сыр, который еще не успел превратиться в бесформенную массу. Поэтому при съемке рекламы используют фен для волос. Чтобы подчеркнуть свежесть продуктов и сделать еду более привлекательной фуд-фотографы наносят капельки воды на фрукты, овощи, этим приемом также успешно пользуются и продавцы на рынках. Глядя на все это просыпается аппетит и мы соблазняемся незапланированной покупкой.

Следующий довольно интересный инструмент стимулирования сбыта продукции – это антирекламные лозунги. «Не покупайте эту куртку!» С таким призывам в черную пятницу появилась компания Patagonia ,которая занимается производством верхней одежды для спорта и отдыха. Этой рекламой данный бренд обращает наше внимание на защиту окружающей среды и призывает покупателей сократить потребление, покупать меньше всего, в том числе и одежды. Эти действия направлены против бессмысленного и беспощадного консьюмеризма. Многим это знакомо, но они все равно продолжают покупать новые вещи. Поэтому такая реклама привлекает внимание и вызывает расположение. В итоге, продажи Patagonia после этих анитирекламных лозунгов выросли на 40 процентов.

Следующий не менее эффективный инструмент стимулирования сбыта, уже давно завоевавший популярность - это завышение цены. Сначала показываются товары с высокой ценой, а в конце с низкой, причем именно на товар с более низкой ценой делается наценка. Завышение цены также успешно используется и в ресторанах. Одна и та же бутылка воды в магазине, буфете и ресторане стоит поразному. Так как доверие к качеству товара в ресторана выше, соответственно и цена отличается в два, а то и в три раза.

Заключение

Нам удалось рассмотреть ключевые методы стимулирования сбыта такие как семплинг, организованная программа вознаграждения для постоянных клиентов, антирекламные лозунги, игра на эмоциях покупателей, а также привлечение звезд шоубизнеса в рекламе продукции. Все вышеперечисленные инструменты направлены на максимизацию прибыли производителей, и оказывают большое

влияние на потребителей. Производители платят за рекламу, но компенсируют они свои расходы, конечно, за счет потребителя. Безусловно, любая реклама эффективна, когда она разработана на правильных ассоциациях и образах.

Список литературы

1. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. / Пер. с англ. - М.: Изд-во Альпина Паблишер. 2010 С. 110-124.

УДК 338

ДОСТИЖЕНИЕ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ УПРАВЛЕНИЯ

АБДРАХИМОВА АНИСА ХАЛИЛОВНА
студент
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

Аннотация: в статье представлены результаты исследования эффективного управления фирмой и деятельности компаний. Автором рассматривается важность и необходимость такого фактора, как менеджмент. Изучаются компетенции управленца, наиболее востребованные в настоящее время. Итогом работы является ряд существенных положений для осуществления эффективной деятельности фирмы.
Ключевые слова: фирма, менеджмент, управление компанией, организационная структура управления.

ACHIEVING HIGH EFFICIENCY THROUGH THE MANAGEMENT

Abdrakhimova Anisa Khalilovna

Abstract: the article presents the results of a study of the effective management of the company and the activities of companies. The author considers the importance and necessity of such factor as management. We study the competence of the Manager, the most popular at the moment. The result of the work is a number of significant provisions for the effective operation of the company.
Key words: firm, management, the management of the company, organizational structure of management.

Об успешности фирмы можно судить по таким факторам, как устойчивое получение прибыли и рост конкурентоспособности, который обеспечивается грамотным маркетингом. Маркетинг — это система, при которой в основе принятия хозяйственных решений лежит информация о рынке, а обоснованность этих решений проверяется в ходе реализации товара. Основные функции маркетинга: комплексное изучение конкретного рынка, его проблем и перспектив; макетное планирование товарного ассортимента предприятия с учетом требований рынка и производственных возможностей; формирование спроса и проведение мероприятий по стимулированию сбыта с целью обеспечения соответствия производственных возможностей предприятия требованиям рынка; макетное планирование сбытовых операций; управление и контроль за маркетинговой деятельностью. [1, с.322]. Следует отметить, что маркетинг является связующим элементом между продавцом и покупателем. Его задачи заключаются в создании, расширении и поддерживании спроса на определённый товар или услугу. Маркетинг состоит из двух значимых элементов. Во-первых, это стратегическое планирование, сущность которого заключается в определении общих задач фирмы и конкретных целей, анализе и учете конкурентных преимуществ, рациональной оценке выпускаемого продукта. Во-вторых, тактический маркетинг, охватывающий определение реализуемых целей, прогнозирование спроса, выполнение плана, контроль, разработку программ.

Российская экономика начинает переходить на новую ступень общественного развития – информационную. Знания – главный фактор производства. С развитием наукоемких, роботизированных, компьютеризированных производств, средств коммуникации и выдвижением на первый план сферы услуг система нуждается в эффективном человеческом капитале, т.е. в специалистах, умеющих должным

образом выстроить организационную структуру фирмы с целью ее дальнейшего развития и способности выдержать конкурентную борьбу. Промышленность– производственно-экономический и научно-технический потенциал, занимающий лидирующее положение в народном хозяйстве РФ. По состоянию на 01.01.2019, добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации осуществляли 290 организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами. По итогам 2018 г., объем национальной добычи нефтяного сырья вырос относительно 2017 г. на 9,1 млн т (+1,7%) и составил в абсолютном выражении 555,9 млн т. [2].

Современные методы управления рассмотрим на примере ПАО «Газпром нефть». Компания занимается разведкой, добычей, переработкой и сбытом нефтепродуктов. Управлением деятельностью предприятия занимается Председатель Правления. Что ещё больше, для эффективной работы предприятия руководителю необходимо выстроить организационную структуру фирмы. В зависимости от характера связей между различными звеньями управления выделяют различные типы ОСУ.В рассматриваемой компании представлена линейно-функциональная структура управления, характеризующаяся наличием специализированных подразделений, подчиняющихся единоличному исполнительному органу - Председателю Правления. Это организует высокую степень специализации, порядок подчиненности, значительную эффективность и скорость. За определенный период времени Генеральный директор компании А.В. Дюков превратил ее в стремительно развивающуюся и укрупняющуюся организацию. Такие показатели, как ресурсообеспеченность, годовая добыча углеводородов, объем переработки, выручка, увеличились в 1.5 – 2.5 раза. Компания расширила нефтедобычу, в том числе и в совершенно новых труднодоступных местах, требующих специализированного оборудования и платформ, повысила эффективность, внедрила инновационные технологии по способам добычи. Можно сделать вывод: устойчивое развитие прямо пропорционально зависит от работы высокоэффективных управленцев. Описываемое лидерство называют «атлетическим». В этом понятии заключается ментальная стойкость и адаптивность, помогающие трансформировать компании, укрупнять или кардинально изменять отрасли посредством достижения целей и обновления бизнес-концепций [3].

Профессия квалифицированного управленца имеет преимущество – сочетание в себе структурных элементов –финансист, аналитик, психолог, маркетолог. В его компетенции входит решение практических задач, планирование, анализ хозяйственной деятельности и статистических данных, выполнение расчетов, исследования в области рационального использования видов ресурсов, обеспечение экономии средств и их грамотного распределения. Менеджмент – основа управления. Предпринимателю необходимо скоординировать не только факторы производства, но и деятельность людей, наёмных рабочих. Американский бизнес-консультант в своей книге «Семь навыков эффективных менеджеров» собрал воедино семь качеств, которыми должен обладать управленец. Следующие положения имеет смысл использовать в качестве рычагов управления. Во-первых, инициативный подход к делу. Во-вторых, ориентированность на конечный результат. Эффективные менеджеры знают, чего хотят достичь, имеют желание и готовность работать для достижения целей. В-третьих, разделение дел по срочности и важности. В-четвёртых, соответствие системе "выиграл-выиграл". Благодаря этому методу на местах заключаются соглашения и регулируются конфликтные ситуации. В-пятых, умение понимать и быть понятым – налаживание обратной связи с сотрудниками. В-шестых, достижение максимальной эффективности от использования всех навыков в синтезе. В-седьмых, инвестирование в людей, раскрытие потенциала сотрудников при помощи их обучения и содействия их развитию. Таким образом, Стивен Кови разработал мощные инструменты развития личности, применимые к бизнес-сфере [4].

Управление – важнейшая сторона деятельности любого предприятия. Процесс управления является достаточно сложным и напрямую зависит от принимаемых и реализуемых решений. Менеджер должен анализировать и выявлять периоды наступления неблагоприятных событий, возможные сценарии развития ситуации. В современном мире для выигрыша в конкурентной борьбе имеют значение такие востребованные компетенции, как умение решать сложные задачи, креативность, навыки управления, координации и взаимодействия, клиентоориентированность, решительность. Эффективный менеджмент обеспечивает соответствующую высокую результативность предприятия, работоспособность персонала, конкурентоспособность фирмы на рынке.

Список литературы

1. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 601 с. — (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).
2. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. [Электронный ресурс] - URL: https://minenergo.gov.ru/node/1209
3. Руководители-чемпионы. Практики атлетического лидерства: Книга/ С. Шекшня, В. Загиева, А. Улановский. Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019.
4. Кови С.Р. Книга Семь навыков эффективных менеджеров. Самоорганизация, лидерство, раскрытие потенциала. Пер. с англ.-М.: Альпина Паблишер,2012. - 88 с.

©А.Х. Абдрахимова, 2019

УДК 005.5

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ В ПРОЕКТЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КОМПАНИИ

АБАЗЬЕВА МАРИЯ ПАВЛОВНА
Эксперт SAP,
PepsiCo,
г. Москва

Аннотация. Данная работа посвящена вопросу классификации заинтересованных лиц на проекте внедрения информационной системы (ИТ) в компании. Основная цель статьи- дать определение понятию стейкхолдер (заинтересованное лицо) и характеристику каждой из групп влияния. Проект ИТ в любой компании является “живым организмом” во время внедрения; действия, выполняемые той или иной группой, оказывают различное влияние на проект, группы также влияют друг на друга, в тоже время и сам проект воздействует на группы.
В работе, при описании каждой из групп влияния, включены примеры, которые дадут представления о взаимодействии и степени воздействия.
Ключевые слова: стейкхолдер; проект; информационная система; группа влияния; теория заинтересованных сторон.

CLASSIFICATION OF STAKEHOLDERS IN THE PROJECT IMPLEMENTATION OF COMPANY INFORMATION SYSTEM

Abazeva Mariya Pavlovna

Abstract. This article considers the classification of stakeholders in the project implementation of company information system. The main purpose of the article is to provide a definition of stakeholder and characteristic of each impact groups. IT project in any companies is “living organism” during an implementation process; any actions of any impact groups influence each other more or less, and the same time the project influences on groups.
The article includes examples how impact groups influence each other.
Keywords: stakeholder; project; information system; impact group; stakeholder approach.

Стейкхолдеры. Кто они? Для чего необходимы в проекте? Как влияют на него?

Когда топ-менеджмент понимает, что компании требуются перемены в части управленческой ИТ системы, когда есть осознание, что компания готова к этим переменам, принимается решение о запуске проекта по внедрению такой системы.

Проект включает в себя различных участников. Частью из этих участников можно управлять, другой- нет; перед частью из них проект несет прямую ответственность за результат, перед другой нет, но они могут оказывать влияние. Далее в статье будет подробно рассмотрены группы участников проекта.

Согласно определению Э. Фримена, стейкхолдерами компании являются любые индивидуумы, группы или организации, оказывающие значимое влияние на принимаемые компанией решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений [4].

Очень точное определение понятию stakeholder дает Бредли Гугинс- директор Центра по корпоративному гражданству Бостонского колледжа: стейкхолдеры — это группы, организации или индивидуумы, на которые компания влияет и от которых зависит [1].

По теории Э.Фримена компания является не только экономическим инструментом для получения прибыли, но и элементом среды, в которой она действует, соответственно она сама и оказывает, и испытывает влияние.

Если принять во внимание, что любой проект в организации - это “компания в компании”, то определение “стейкхолдер”, с точки зрения проектной деятельности, будет следующее: стейкхолдеры проекта - это группы людей или индивидуумы, на которых оказывает влияние текущий проект в организации либо проект на них влияние не оказывает, но они в свою очередь могут повлиять на проект.

Понимание роли стейкхолдеров является одной из ключевых проблем проектной сти. В свою очередь отсутствие должного внимания к данному вопросу вызывает ряд затруднений таких как выбор претендентов на роль стейкхолдеров, понимание их интересов, решение конфликтов между ними, выявление механизмов влияния на стейкхолдеров и т. д.

Стейкхолдеры проекта можно условно поделить на прямых и косвенных.

Прямые-это те, кто непосредственно задействован в проекте и те, на кого он оказывает влияние: спонсоры проекта, владельцы бизнес-процессов, компании-подрядчики, внутренняя проектная команда, конечные потребители результата проектной деятельности (пользователи, внешние подрядчики).

Косвенные-это те, кого проект напрямую не касается, но которые могут повлиять на проект: генеральный директор компании, собственник бизнеса. При чем влияние на проект может быть оказано как негативное, так и позитивное.

Стоит отметить, что любая группа стейкхолдеров может быть в роли прямого и косвенного участника проекта. Все зависит от того, как группы взаимодействуют друг с другом и какова сила влияния каждой.

Рассмотрим стейкхолдеров в проекте, основываясь на классификации Фассина [3], которая использует модель Фримена, но является более динамичной [2]. В классификации перечислены стейкхолдеры по мере уменьшения их влияния на проект:

1. Истинные стейкхолдеры — это лица, которые соответствуют классическому определению “стейкхолдер”, т. е. все те, кто непосредственно вовлечен в проект. На наш взгляд, эта группа стейкхолдеров является самой важной. Если на другие группы повлиять руководство проекта практически не в состоянии, то здесь есть все шансы подобрать действительно заинтересованных лиц. Правильно выбранные владельцы бизнес-процессов, подрядчик, члены проектной команды, спонсоры проекта – все это в итоге приведет к успешному завершению проекта по внедрению системы управления предприятием. Данной группе следует уделить максимум внимание.

2. Стейквотчеры – это лица, интересы которых затрагивает проект. Их еще называют группой давления. Данный тип стейкхолдеров полностью независим от компании. В тоже время и компания не несет легитимной ответственности перед ними. Тем не менее такой тип стейкхолдеров может оказывать влияние на ход проекта. Примером таких стейкхолдеров могут быть акционеры компании. Они получают информацию о ходе проекта либо от топ-менеджмента, либо от спонсора проекта; могут в ходе голосования на очередном собрании заблокировать или попытаться заблокировать проект, если он является угрозой для их интересов. Например, внедрение проекта может существенно снизить стоимость акций компании. С другой стороны, они могут и проголосовать за увеличение бюджета проекта, если видят, что проект существенно увеличит их потенциальную прибыль. Все будет зависеть от того какие вопросы приняты в компании выносить на уровень собрания акционеров.

3. Стейккиперы- проект на них не влияет, но они регулируют деятельность компании, следят за соблюдением законов. Такой тип стейкхолдеров иногда называют группой регуляторов. Любое требования законодательства, например закон по использованию новой печатной формы или обязательно использование акциз и учет продукции в государственных системах контроля- все это, как правило, должно найти отражение при внедрении ИТ-системы. К стейккиперам можно отнести различных аудиторов (в том числе и ИТ-системы), сертификационные организации, государственные органы. Стейкки-

перов в данном случае не интересует какая ИТ система внедряется и каким образом будет с ней работать компания. Их главная задача- соблюдение компанией всех законов государства и отрасли.

4. Стейксикеры- проект на них не виляет, но он может непосредственно затронуть их. Данная группа была предложена в дополнение к существующим Борисом Хольцером [5]. К таким стейкхолдерам можно отнести общественные организации, активистов, амбассадоров компании, бренд-адвокатов компании. Стейксикеры являются одним из информационных каналов компании и связи с потребителями, поэтому успех компании в части внедрения ИТ-проекта также может быть транслирован в общество через них.

Все перечисленные категории постоянно взаимодействуют друг с другом. Взаимодействие может быть как явное для них, так и нет. Чем “дальше” стейкхолдер находиться от проекта, тем меньше другие участники, да и он сам осознает степень взаимодействия. Например, о работе стейксикеров истинны стейкхолдеры могут и не знать. Но это не означает, что информация о проекте, которую транслируют стейксикеры потребителям не влияет на компанию через проект.

Что бы наглядно показать, как происходит взаимодействие между группами, приведем реальный пример. Когда одна из крупнейших российских транспортных компаний запускала ИТ-систему по всем подразделениям, т. е. по всей стране, то логистические процессы сопровождались сбоями около трех дней. Бренд-адвокаты компании вынуждены были защищать компанию в социальных сетях, на телевиденье т. к. градус негатива был высоким. Давление на проектную команду и руководство компании соответственно оказывали различные стейквотчеры (клиенты, акционеры) и в меньшей степени влияли стейккиперы, т. к. существенных законодательных нарушений не было.

В заключении следует отметить, что в данной статье была рассмотрена только общая классификация стейкхолдеров при внедрении ИТ-проекта. Приведенные примеры еще раз доказывают, что проект и люди, даже напрямую не вовлечённые в процесс, точно также воздействуют друг на друга с разной степенью. Также можно утверждать, что любой проект — это постоянно “развивающийся организм” и при его управлении следует постараться учесть возможные интересы всех сторон и постоянно держать на контроле изменения в каждой группе стейкхолдеров.

Список литературы

1. Кто такие стейкхолдеры? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://crdf.ru/focus/stakeholders.html (дата обращения: 01.05.2019)

2. Fassin Y. A dynamic perspective in Freeman’s stakeholder model //Journal of business ethics. - 2010. №96(suppl.1). p.39-49.

3. Fassin Y. The Stakeholder Model Refined //Journal of business ethics. -2009. №84 (1). p.113-135.

4. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. — First Edition. — Boston: Harpercollins College Div, January 1984. — 275 p. — (Pitman Series in Business and Public Policy). — ISBN 0273019139; ISBN 978-0273019138.

5. Holzer B. Turning Stakeseekers Into Stakeholders: A Political Coalition Perspective on the Politics of Stakeholder Influence //*Business and Society.* - 2008. 47 (1). p.50-67.

УДК.339.138

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА КАК ЭЛЕМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

СОЗИНОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА,
к.э.н., доцент
КОРС МАРИЯ ЮРЬЕВНА
студент
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»

Аннотация: на сегодняшний день маркетинговый подход в управлении персоналом в исследованиях российских авторов находит явно недостаточное отражение. В то время как он является мощным обеспечением организации кадровыми ресурсами с оптимальным соотношением количественных и качественных характеристик по минимальной цене и удержание этого персонала за счет создания высокого привлекательного образа организации и высокой конкурентоспособности на рынке. Поэтому целью нашей работы стало разработать механизм развития маркетинга персонала.
Ключевые слова: конкурентоспособность, маркетинг персонала, управление персоналом, карта восприятия, факторный анализ.

THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL MARKETING AS AN ELEMENT OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Sozinova Anastasia Andreevna,
Kors Mariya Yuryevna

Abstract: to date, the marketing approach in human resources management in the studies of Russian authors is clearly not sufficiently reflected. At the same time, it is a powerful provision of the organization with human resources with the optimal ratio of quantitative and qualitative characteristics at the lowest price and retention of this personnel by creating a high attractive image of the organization and high competitiveness in the market. Therefore, the aim of our work was to develop a mechanism for the development of marketing staff.
Key words: competitiveness, personnel marketing, personnel management, perception map, factor analysis.

Маркетинг персонала можно определить как, вид управленческой деятельности, направленный на долгосрочное обеспечение организации человеческими ресурсами. Ученые отмечают важную роль человеческих ресурсов, которые являются носителями предпринимательских, маркетинговых компетенций, что ведет к успешному результату деятельности бизнеса [1,2]. Грамотный подбор конкурентоспособных человеческих ресурсов позволяет повышать конкурентоспособность предприятия в целом [3,4] и снижать риски от хозяйственной деятельности предприятия [5].

Для оценки потенциала человеческих ресурсов г. Кирова была выбрана методика построения конкурентной карты [6,7]. В качестве объектов использован персонал девяти предприятий. С использо-

ванием процедуры факторного анализа данных маркетингового исследования применена программа Minitab 14.

Исходные данные - оценка потребителей по 10-балльной шкале основных составляющих маркетинг персонала.

Основные этапы построения карты восприятия:

1. Формулируется проблема многомерного шкалирования, которая включает конкретизацию целей, выбор марок или других объектов, которые необходимо проанализировать. Чтобы получить хорошую пространственную карту, рекомендуется включать в анализ как минимум 8 марок или объектов. В нашем случае мы анализируем позиции 9 предприятий на основе оценки 7 параметров, влияющих на маркетинг персонала (табл. 1).

Таблица 1

№ п/п	Основные составляющие маркетинга персонала
X1	Доверие
X2	Уважение
X3	Толерантность
X4	Наличие большого количества социальных контактов
X5	Наличие членства в какой-либо неформальной организации (например, профсоюз)
X6	Преобладание дружеских отношений в отношении к другим сотрудникам
X7	Следование корпоративной культуре организации
X8	Наличие схожих с другими сотрудниками моральных ценностей и социальных норм

2. Результаты исследования восприятия предприятия по маркетингу персонала на примере оценки 8 параметров по 10 - балльной шкале представлены в таблице 2. В анализ вклеен объект – «идеальная точка». Идеальный объект – это объект, который потребитель предпочел бы всем остальным, включая объекты, которые могут быть показаны в пространстве, однако на самом деле не существует. Существует два типа идеальных объектов. Первый находиться в пределах карты восприятия. Например, среднее значение оценочной шкалы «очень нравится» и «совсем не нравится». Идеальный объект второго типа - оценка максимально высокого балла оценочной шкалы.

Таблица 2

Название	Основные составляющие маркетинга персонала							
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Энергосбыт	10	10	9	7	7	8	9	8
Маяк	10	9	9	6	10	6	9	6
ПАО Т Плюс	6	7	8	7	7	5	8	5
Газпром	8	8	8	6	8	7	8	6
Авитек	8	5	9	5	4	7	6	7
Лепсе	9	6	7	6	4	8	6	4
КМП	9	7	8	7	8	8	9	7
Кировэнерго	10	6	8	7	9	7	9	7
Дорончи	9	8	8	9	10	7	9	7
Идеальная точка	10	10	10	10	10	10	10	10

3. Наименование осей карты восприятия. Для этого используем факторные нагрузки (табл. 3). Как видно, первая ось тесно коррелирует с такими факторами как X5 и X7, следовательно, эту ось можно назвать «следование корпоративным нормам». Вторая ось коррелирует с X6 и X8, следовательно эту ось можно назвать «доброжелательное отношение между сотрудниками».

4. Карту можно интерпретировать, изучив координаты и относительное расположение предприя-

тий относительно положения идеальной точки и относительно осей карты восприятия. Предприятия, расположенные рядом, конкурируют более жестко. Как видно это такие предприятия как Энергосбыт (1), а так же следующая группа предприятий – КМП (7) и Кировэнерго (8). Изолированно расположенные предприятия имеют свою уникальную структуру (рис. 1).

Таблица 3

№	Основные составляющее эффективности маркетинга персонала	Ось 1 «следование корпоративным нормам»	Ось 2 «доброжелательное отношение между сотрудниками»
X1	доверие	0,263	0,684
X2	уважение	0,729	0,386
X3	толерантность	0,392	0,637
X4	наличие большого количества социальных контактов	0,705	0,388
X5	преобладание дружеских отношений в коллективе	0,953	0,062
X6	преобладание дружеских отношений в коллективе	0,002	0,916
X7	следование корпоративной культуре	0,934	0,260
X8	наличие схожих с другими сотрудниками моральных ценностей и норм	0,473	0,789

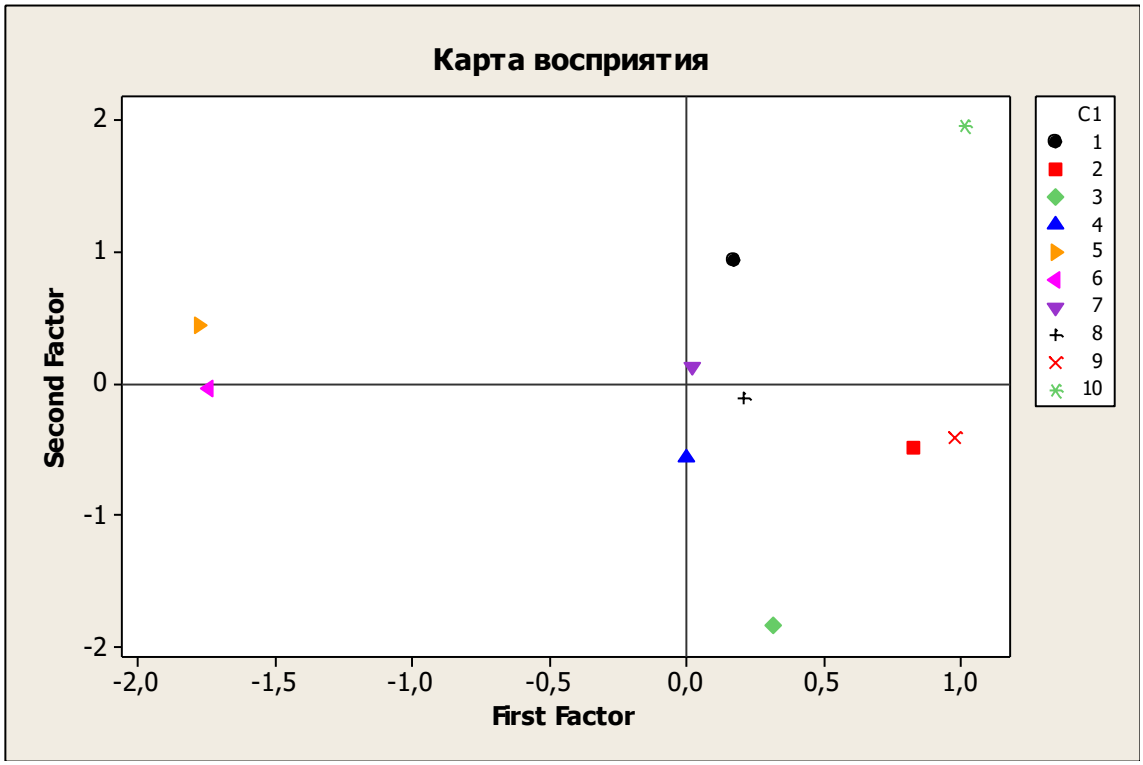

Рис. 1. Карта восприятия маркетинга персонала предприятий

Предприятия, удаленные от начала осей, сильнее по данной характеристике. Как видно, предприятие Авитек (5) имеет очень сильные позиции с точки зрения следования корпоративным нормам, но очень слабую позицию с точки доброжелательного отношения к сотрудникам. Пробелы на карте могут указывать на потенциальные возможности для внедрения.

В целом анализ показал, что достаточно сильные позиции, как с точки зрения корпоративных

норм, так и доброжелательного отношения, имеют предприятия Энергосбыт и КМП. Их позиция наиболее близка к позиции идеальной точки. Такие предприятия, как Газпром, Кировэнерго, КМП, конкурируют более жестко между собой ввиду наличия у каждой из них потенциала формирования как корпоративных норм, так и доброжелательного отношения.

Таким образом, карта восприятия может быть использована для получения пространственного представления о восприятиях и предпочтениях различных предприятий.

На основании исследования рынка труда выявлены ключевые факторы маркетинга персонала.

Маркетинг персонала базируется на следующих принципах:

1. Доверительное отношение между персоналом предприятия
2. Уважение персонала друг к другу
3. Толерантность по отношению персонала друг к другу
4. Наличие большого количества социальных контактов у сотрудника организации
5. Наличие у сотрудника членства в какой-либо неформальной организации (например, профсоюз)
6. Преобладание дружеских отношений в отношении к другим сотрудникам
7. Следование корпоративной культуре организации
8. Наличие схожих с другими сотрудниками моральных ценностей и социальных норм

Механизм развития маркетинга персонала можно представить в виде схемы (рис. 2). Точкой отсчета служит идеальная точка карты восприятия маркетинга персонала.

Рис. 2. Механизм развития маркетинга персонала

Задачи механизма:

1. Определение комплекса факторов, которые не реализованы на предприятии
2. Определение комплекса мероприятий, направленных на реализацию факторов маркетинга

персонала

3. Определение положения предприятия по отношению к идеальной точке

Таким образом, цель механизма развития маркетинга персонала: повышение эффективности комплекса маркетинга посредством совершенствования важнейших для персонала факторов: доверие, уважение, толерантное отношения персонала друг к другу, наличие большого количества социальных контактов у сотрудника организации, наличие у сотрудника членства в какой-либо неформальной организации (например, профсоюз), преобладание дружеских отношений в отношении к другим сотрудникам, следование корпоративной культуре организации, наличие схожих с другими сотрудниками моральных ценностей и социальных норм.

Список литературы

1. Созинова А.А. Модель управления реорганизацией предпринимательских структур на основе методологии маркетинга// Вестник НГИЭИ – 2017. - № 3 С. 82-91.
2. Буньковский Д.В. Формирование системы менеджмента качества в предпринимательском проекте // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 22-31.
3. Созинова А.А., Макарова Н.А. Совершенствование технологии управления конкурентоспособностью // Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика, материалы III международной научно-практической конференции. под ред. Ю.С Руденко, Л.Г. Руденко. 2016 – С. 386-395
4. Пленкина Ю.Л., Созинова А.А., Калинин П.А. Методические подходы к исследованию конкурентоспособности // Актуальные вопросы современной науки и образования, материалы XVII международной научно-практической конференции. 2018 – с. 757-763.
5. Буньковский Д.В. Методы минимизации рисков предприятия // Вопросы управления. 2018. № 5 (83). С. 125-129.
6. Лаптев А.В., Созинова А.А. Построене конкурентной карты российского рынка гостиничных услуг как элемент исследования диспропорций экономического развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 5. № 2. С. 68-72.

УДК 353

УПРАВЛЕНЧЕСКО-ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГАЗАРОВА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА
магистрант ФГБОУ ВО
«Пятигорский Государственный Университет»

Аннотация: в статье рассматривается подход к здравоохранению как к сложной функциональной системе, а также систематизируются управленческо-правовые принципы реализации государственной политики в сфере здравоохранения в Российской Федерации.
Ключевые слова: принципы охраны здоровья; принципы государственной системы здравоохранения; принципы реализуемой государством политики в области здравоохранения.

MANAGEMENT-LEGAL PRINCIPLES OF IMPLEMENTATION OF STATE POLICY IN THE SPHERE OF HEALTHCARE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Gazarova Victoria Y.

Abstract: the article deals with the approach to health care as a complex functional system, and systematizes the management and legal principles of the state policy in the field of health care in the Russian Federation.
Key words: principles of health protection; principles of the state health system; principles of the health policy implemented by the state.

Здравоохранение есть сложная функциональная система, для которой характерен высокий динамизм, и которая оказывает влияние на процессы, протекающие в обществе, имеющие социальный, экономический, политический, научно-технический характер.

Здравоохранение следует понимать в качестве важного вида социальной деятельности, оказывающего влияние на различные сферы экономики, отражающего различные показатели, связанные с уровнем жизни граждан, воспроизводством населения, продолжительностью периодов нетрудоспособности, инвалидностью, смертность населения [1, с.86].

Здоровье представляет собой объединяющий элемент национального богатства. Оно является необходимым условием для развития производительных сил общества, основой благосостояния нации. Показатели, характеризующие здоровье, позволяют выявить, насколько комфортным в социально-экономическом отношении является общество.

Здравоохранение представляет собой деятельность, которая связана в первую очередь с организацией предоставления медицинских услуг гражданам. В данном отношении здравоохранение есть комплекс взаимосвязанных медучреждений, медицинских организаций.

Здравоохранение является комплексом организаций и отраслей, ориентированных на то, чтобы удовлетворять потребности населения в сфере охраны здоровья, поскольку данная сфера позволяет обеспечивать формирование условий, в которых возможно воспроизводство население, продолжение

рода, поддержание и улучшение здоровья граждан. Значения по ключевым показателям, характеризующим здоровье, в Российской Федерации являются более низкими, чем в ряде ведущих государств, что является отражением недостаточной эффективности системы здравоохранения.

Принципы политики государства в области здравоохранения в РФ ориентированы на то, чтобы придать импульс для развития здравоохранения в регионах. Региональное здравоохранение должно задействовать современные инструменты, способы управления. В этой связи вопросы, связанные с современным состоянием системы здравоохранения, являются весьма значимыми.

Принципы государственной политики в области здравоохранения в Российской Федерации представлены [2, с.3]:

– основными принципами охраны здоровья;

– принципами государственной системы здравоохранения;

– собственно принципами реализуемой государством политики в области здравоохранения.

Основные принципы охраны здоровья представлены в виде:

– соблюдения прав граждан в области охраны здоровья и обеспечения соответствующих данным правам государственных гарантий;

– приоритета в процессе оказания медпомощи интересов пациента;

– приоритетного внимания к охране здоровья детей;

– социальной защищенности граждан при утрате здоровья;

– ответственности органов, осуществляющих государственную власть, органов, осуществляющих местное самоуправление, должностных лиц организаций за обеспечение прав, которыми граждане обладают в области охраны здоровья;

– доступности медпомощи и ее качества;

– недопустимости отказа в предоставлении медпомощи;

– приоритета профилактических мероприятий в области охраны здоровья;

– соблюдения врачебной тайны.

К принципам государственной системы здравоохранения относят:

–государственный характер;

–бесплатность и общедоступность;

–профилактическую направленность;

–единство науки и практики, лечения и профилактики;

–преемственность в оказании медицинской помощи;

–общественный характер;

–интернационализм.

Принципы политики государства в области здравоохранения могут быть дифференцированы на общие и частные.

Общие принципы предполагают необходимость обеспечивать:

–эффективную институциональную структуру (в т.ч. ее нормативно-правовое обеспечение), поддерживающую переход от управления, объектом которого являются затраты, к управлению, ориентированному на результат;

–равенство прав граждан на эффективную, безопасную и медпомощь необходимого качества;

– гарантированный объем бесплатной медпомощи;

– доступность медпомощи, повышать социальную ответственность субъектов системы здравоохранения;

– постоянный рост качества медпомощи;

– приоритетное внимание профилактическим мероприятиям;

–санитарно-эпидемиологическое благополучие населения;

– преемственность деятельности организаций здравоохранения в процессе организации медпомощи;

– социальную ориентацию здравоохранения (посредством удовлетворения нужд, потребностей граждан и улучшения качества жизни);

– отнесение к факторам обеспечения национальной безопасности здоровья населения, эффективности, безопасности, качества лекарств.

Частные принципы предполагают необходимость:

– разрабатывать административные регламенты для осуществления функций государственного (муниципального) характера и предоставления государственных (муниципальных) услуг в области здравоохранения;

– учитывать текущие и перспективные потребности сферы здравоохранения исходя из результатов мониторинга демографических, социальных и экономических процессов;

– реализовывать универсальный подход к уплате страховых взносов на ОМС в соответствии с единым тарифом для всех индивидуальных предпринимателей и юрлиц;

– устанавливать единые требования к определению величины взносов субъектов РФ на медстрахование неработающих граждан;

– создавать эффективную систему выравнивания финансовой обеспеченности территориальных программ госгарантий предоставления гражданам бесплатной медпомощи в соответствии с минимальным подушевым нормативом территориальной программы госгарантий;

– повышать ответственность субъектов, являющихся участниками системы ОМС;

– создавать систему управления качеством медпомощи;

– формировать конкурентную модель ОМС, создавая условия для выбора застрахованным страховщика и медицинской организации, обеспечивать доступность для граждан сведений о деятельности страховщиков и медицинских организаций, создавать условия для того, чтобы в системе ОМС участвовали медицинские организации, функционирующие в различных организационно-правовых формах.

С учетом указанных целей требуется:

– осуществить оценку реального исходного состояния системы здравоохранения;

– определить параметры желаемого целевого состояния указанной системы;

– сформировать программу действий, позволяющих достичь целевые значения.

Решая вопросы, связанные с повышением уровня жизни граждан, требуется анализировать состояние, в котором находятся региональные системы здравоохранения, что позволит разрабатывать региональную политику в данной отрасли [3, с.11]. Требуется обеспечить согласование вопросов, связанных с организацией здравоохранения, между региональными органами, осуществляющими управление здравоохранением, и органами местного самоуправления. Планируя объемы медпомощи, следует в обязательном порядке учитывать мнение органов управления здравоохранения регионального и муниципального уровней. Следует также проводить мониторинг эффективности региональной и муниципальной систем здравоохранения.

Регионы выступают в качестве объектов для инвестирования средств для получения результатов социально-экономического характера в будущем в форме увеличения валового регионального продукта и роста качества жизни граждан. Таким образом, регионы являются экономическими системами приоритетного инвестирования программ развития, являющихся социально ориентированными.

При разработке целевых программ, связанных с развитием системы здравоохранения на региональном уровне, необходимо учитывать перспективы развития, сложившиеся закономерности и тенденции [4, с.160].

Проблемы, связанные с охраной здоровья человека, профилактикой заболеваний и их лечением, являются особо значимыми в общероссийском масштабе. При этом требуется концентрировать внимание на потребностях и возможностях регионов. Подобный подход связан с тем, что категория «здоровье» является одной из имеющих первостепенное значение потребностей каждого человека. Здоровье составляет ключевую основу для гармоничного развития личности в творческой, трудовой деятельности, основу самопознания и самореализации.

Охрана здоровья является сферой деятельности медучреждений, медицинских организаций, а также таких институтов, как:

– службы охраны окружающей среды;

– профилактические центры;
– научные институты;
– учебные институты;
– санитарно-эпидемиологические службы;
– курсы подготовки и переподготовки медперсонала, и др.

Тенденции, наблюдавшиеся в экономике и обществе в девяностые годы прошлого века, обусловили депопуляцию населения в виде низкого уровня рождаемости при высоких показателях смертности. Указанные процессы оказали негативное влияние на медико-демографическую ситуацию. В этой связи сегодня особо остро стоит проблема, связанная с сохранением здоровья граждан, увеличением их активного долголетия, т.к. от ее решения зависят перспективы развития Российской Федерации.

Список литературы

1. Данилова, Е.Г. Основные направления государственной политики в сфере здравоохранения. Структура органов исполнительной власти, обеспечивающих реализацию государственной политики в сфере здравоохранения. / Е.Г. Данилова. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lectmania.ru/2x636.html
2. Бабенко, А.И. Комплексная оценка эффективности здравоохранения: методологический подход и критерии / А. И. Бабенко, О. В. Пушкарев // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. – 2007. – № 6 – С. 3.
3. Развитие российского здравоохранения в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Управление здравоохранением. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://xn----7sbbahcmgafaski8a2afibqaixke4dxd.xn--p1ai/publ/osnovy_ohrany_zdorovya/razvitie_rossijskogo_zdravookhranenija_v_koncepcii_dolgosrochnogo_socialno_ehkonomicheskogo_razvitija_rossijskoj_federacii_na_period_do_2020_goda/7-1-0-819
4. Богма, К.А. Особенности государственной политики в сфере здравоохранения. / К.А. Богма. // Здравоохранение Российской Федерации. – 2016. – (60) 3 – С.160

© В.Ю. Газарова, 2019

УДК: 330.46:652.2

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТОКСОБАЕВА БАКТЫГУЛЬ АСАНОВНА,
д.э.н., профессор,
КУБАНЫЧБЕКОВА АЙКЕРИМ АЛМАСБЕКОВНА
магистрант ВШМ
КЭУ им. М.Рыскулбекова

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования и выбора организационной структуры предприятия. Описываются критерии оценки эффективности организационной структуры предприятия и даны рекомендации по их совершенствованию и оптимизации.
Ключевые слова. Предприятие, организационная структура, прибыль, доход, управление.

CHOICE AND JUSTIFICATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE ENTERPRISE

Toksobayeva Baktygul Asanovna,
Kubanychbekovaaykerim Almasbekovna

Abstract. The article deals with the formation and selection of the organizational structure of the enterprise. The criteria for assessing the effectiveness of the organizational structure of the enterprise are described and recommendations for their improvement and optimization are given.
Key words. Enterprise, organizational structure, profit, income, management.

На всех этапах развития экономики основным её звеном является предприятие - самостоятельно хозяйствующий субъект, имеющий статус юридического лица и осуществляющее производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения прибыли.

Современное предприятие - это сложная производственная система, включающая такие элементы, как основные фонды, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы. Успех работы предприятия во многом зависит от рациональной деятельности его подразделений и результативности управления, которая в значительной мере связана с выбором организационной структуры предприятия.

Для получения стабильной прибыли, предприятие, в условиях современной экономической обстановки, должно функционировать как единая слаженная система. Взаимосвязь и управление структурными элементами предприятия обеспечивает организационная структура - упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящиеся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие, как единого целого [6]. Она определяет состав и систему подчинения в управлении организацией, обеспечивает связь предприятия с внешней средой и внутреннее взаимодействие его подразделений.

Эффективная организационная структура отвечает целям и задачам предприятия, а так же воздействующим на деятельность организации внутренним и внешним факторам. А. М. Новиков определяет наилучшей ту структуру, которая позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно направлять усилия сотрудников, и таким образом удовлетворять потребности клиентов и достигать свои цели [5].

В зависимости от характера связи между подразделениями предприятия (цехами, участками,

службами) выделяют следующие виды организационных структур: линейную, функциональную, линейно - функциональную, линейно - штабную, дивизионную, матричную. Каждая из структур имеет свои преимущества и недостатки, и применима для определённых условий ведения бизнеса. Правильно выбранная структура обеспечивает эффективное существование предприятия и его процветание, поэтому выбор организационной структуры является одним из самых важных этапов для предприятия. Выбор руководителем предприятия той или иной организационной структуры не может носить случайный характер.

Разработка организационной структуры предприятия - это сложный и длительный процесс, на который влияют объективные факторы и условия деятельности предприятия, а также факторы внешней экономической среды. Д. Н. Григорьев выделяет условия, влияющие на выбор организационной структуры предприятия: размер деятельности предприятия (малое, среднее, крупное); специализация на выпуске одного вида продукции или широкой номенклатуры изделий различных отраслей; характер выпускаемой продукции; сфера деятельности предприятия (на местный, национальный или внешний рынок); масштабы заграничной деятельности и формы её осуществления [2].

Помимо перечисленных факторов О. С. Виханский добавляет динамизм внешней среды и технологию производства [1]. Признаками оптимальной структуры управления являются: - небольшое количество подразделений с высококвалифицированным персоналом; - небольшое количество уровней управления; - наличие в структуре управления групп специалистов; - ориентация графика работ на потребителя; - быстрота реакции на изменения; - высокая производительность и низкие затраты [7]. Основным критерием оценки эффективности организационной структуры управления предприятием выступает критерий достижения предприятием поставленных целей.

Оценка эффективности структуры может быть дана на базе экспертных суждений о её гибкости, адаптивности и оперативности в принятии решений. Обычно для этого используются данные, характеризующие изменения параметров структуры: уровни иерархии, сочетание централизации и децентрализации, управляемость, механизмы координации, распределение прав и ответственности и др.

Для оценки эффективности организационной структуры предприятия В. Ж.Дубровский выдвигает четыре группы критериев: показатели эффективности производства, маневренность производства, способность фирмы реагировать на изменения характера деятельности, способность изменять свои организационные формы и приспосабливать организационную структуру к существующим условиям [3].

Организационные структуры предприятия не являются застывшими, они изменяются в соответствии с изменяющимися условиями. Говоря о необходимости проведения мероприятий по изменению организационной структуры предприятия, отметим что, любое предприятие или фирма не существует изолированно, оно находится в тесной связи с поставщиками, заказчиками и потребителями.

Эффективная организационная структура, соответствующая стратегии и оперативным задачам компании, является значимым фактором конкурентоспособности предприятия. Для диагностики и модернизации организационной структуры компании можно воспользоваться организационным консалтингом. В рамках данного комплекса услуг, могут быть выполнены следующие работы:

- определение требований к организационной структуре компании;
- анализ текущей организационной структуры компании;
- разработка рекомендаций по усовершенствованию организационной структуры.

Начальный этап оптимизации на предприятии должен предусматривать первоочередное снятие или смягчение проблем связанных с оптимизацией организационной структуры. В экономических словарях под оптимизацией понимается «выбор наилучшего варианта решения из множества возможных; процесс приведения системы в наилучшее состояние [8]». Для того чтобы процесс оптимизации осуществлялся менее болезненно для персонала предприятия предлагаем следующие рекомендации:

- наряду с «жесткими» методами внедрения использовать «мягкие» - терпеливое объяснение персоналу целей изменения, новых принципов работы, совместное обсуждение проблем и поиск решений и т.д.;
- высшее руководство должно стать «открытым» для любого работника в любое время рабочего дня для разъяснительной работы;

- применить отдельный подход к авторитетным работникам и руководителям, провести с ними предварительное обсуждение планируемых мероприятий, таким образом заручиться их поддержкой;

- закрепить новую технологию взаимодействий через автоматизацию предприятия, документооборот и компьютеризацию;

- проводить материальное и моральное стимулирование сотрудников. Любую работу со структурой стоит вести в тесной привязке к целям, стратегии и бизнес-планам компании.

При выявлении недостатков в технологической проработке изменений необходимо принимать соответствующие меры по корректировке. Проводить анализ складывающейся перед каждым этапом внедрения ситуации и принимать решения о применении, модификации, или отмене запланированных мероприятий при диагностике оптимизации организационной структуры.

При этом следует выделить три главных направления в совершенствовании организационной структуры предприятия:

1. Развитие организационной структуры в соответствии со стратегией развития предприятия.

2. Внесение необходимых изменений в организационную структуру новые должности и новые подразделения. В новой организационной структуре должны быть представлены подразделения и должности, выполняющие «выпавшие» функции: группа планирования, группа маркетинга, участок опытного производства, группа мотивации и стимулирования персонала, группа контроля (менеджмента) качества продукции и управления.

3. «Лечение» имеющихся основных и других организационных «болезней». Это, прежде всего, вопросы взаимодействия меж ду подразделениями и отдельными должностями, вопросы согласования и вопросы делегирования полномочий.

Подводя итог, можно отметить, что совершенствование организационной структуры предприятия - это естественный, необходимый и постоянный процесс для всех предприятий.

Список литературы

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. - 3-е изд. - М.: Гардарики, 2000. - 528с.
2. Григорьев Д. Н., Кокшарова В. В., Чайкин Б. И., Черепанова Т. Г. Экономика и организация промышленного производства: Учебник/ Под ред. проф. Б. И. Чайкина. - Екатеринбург: Изд-во Урал.гос. экон. ун-та, 2001. - 286с.
3. Дубровский В. Ж., Чайкин Б. И., Ярин Г. А. Экономика фирмы (в вопросах и ответах): Учеб.пособие. - Екатеринбург: Изд-во Урал.гос. экон. ун-та, 2004. - 356с.
4. Менеджмент (Современный российский менеджмент): Учебник/ Под ред. Ф. М. Русинова и М. Л. Разу. - М.: ФБК - ПРЕСС, 1999. - 504с.
5. Новиков А. М., Новикова Н. Е. Универсальный экономический словарь.
6. Словарь современный экономической теории Макмиллана. - М.: ИНФРА - М, 1997. - 608с.
7. Сухов В. Д. Основы менеджмента: Учеб.пособие для нач. проф. Образования/ В. Д. Сухов, Ю. А. Москвичёв. - М.: Издательский центр «Академия», 2004. - 192с.
8. Словарь экономических терминов - http://www.bank24.ru/info

УДК: 65.014.13

КЛАССИФИКАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ТОКСОБАЕВА БАКТЫГУЛЬ АСАНОВНА,
д.э.н., профессор,
КУБАНЫЧБЕКОВА АЙКЕРИМ АЛМАСБЕКОВНА
магистрант ВШМ
КЭУ им. М.Рыскулбекова

Аннотация. Статья посвящена обзору видов организационных структур, которые являются объектом изучения теории управления. Исследование раскрывает особенности построения основных видов структур управления с учетом описание иерархии ответственности менеджмента. Представлены преимущества и недостатки каждого вида организационных структур.
Ключевые слова. Предприятие, организационная структура, виды организаций, менеджмент.

CLASSIFICATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES

Toksobayeva Baktygul Asanovna,
Kubanychbekova Aykerim Almasbekovna

Annotation: Article is devoted to the review of types of organizational structures which are object of studying of the theory of management. The research reveals features of creation of main types of structures of management taking into account the description of hierarchy of responsibility of management. Advantages and shortcomings of each type of organizational structures are presented.
Key words. Enterprise, organizational structure, types of the organizations, management.

Большое количество достаточно известных крупных современных предприятий (в частности, сверхкрупные и крупные) были открыты еще в прошлом столетии. Структуры управления данных компаний были построены на основе принципов управления организаций того времени. Акцент делался на разделение труда на отдельные функции и контролю того, что соответствует ли ответственность работников управления предоставляемым им полномочиям.

Данный вид формальных организационных структур управления стал называться механистическими (бюрократическими) структурами управления.

Рациональная бюрократия имеет следующие характеристики [1]:

- четкое разделение труда, приводящее к появлению высококвалифицированных специалистов во всех видах деятельности;
- иерархичность уровней управления, где каждый нижестоящий уровень находится под контролем вышестоящего, а также в его подчинении;
- наличие взаимосвязанной системы, которая содержит обобщенные формальные правила и стандарты, обеспечивающей однородный характер выполнения работниками своих обязанностей и скоординированного достижения различных задач;
- дух формальной обезличенности, с которым свои должностные обязанности выполняют официальные лица;

- прием на работу осуществляется только на основе строгого соответствия техническим квалификационным требованиям;
- защита сотрудников от произвольных увольнений.

К негативным характеристикам бюрократических структур управления можно отнести трудности при трансформации системы управления, которые возникают в данных структурах из-за преувеличения значимости стандартизированных процедур, норм и правил, которые обеспечивают необходимое исполнение служащими своих задач, выполнение запросов иных подразделений этой компании, но и взаимодействие с потребителями и общественностью [2].

К отрицательным свойствам механических структур также можно отнести отсутствие способности по-новому и неожиданно реагировать на внешние условия, что весьма необходимо компании для эффективного функционирования. Итогом исключительного упора на беспрекословное выполнение правил может послужить негибкость и полное нарушение способности компании не только порождать, но и вводить новые элементы в процесс своего функционирования.

Тип структуры управления, характеризующий индивидуальное чувство ответственности каждого подчиненного за единый результат является органическая (адаптивная) структура управления [3].

К механическим (или бюрократическим) структурам управления относятся следующие виды ОСУ: линейные;функциональные;линейно-функциональные;«шахтные»;линейно-штабные; дивизиональные (на основе стратегических единиц бизнеса).

К органическим структурам управления относятся следующие виды ОСУ:

- проектные;
- матричные;
- программно-целевые;
- бригадные организации управления.

Рассмотрим наиболее известные и распространенные виды структур.

Одним из простейших типов организационных структур управления считается линейная структура. Она отражает двухуровневое разделение труда, состоящее из руководителя и исполнителя (*рис.1*).

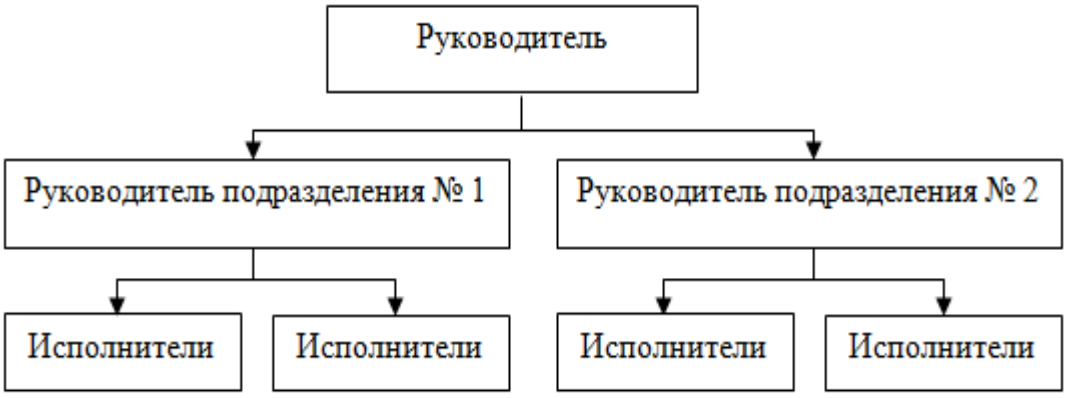

Рис. 1. Линейная организационная структура управления

На сегодняшний день линейные структуры используются весьма редко и зачастую лишь в пределах задач малого и среднего бизнеса. Линейные организационные структуры управления представляются как частные случаи более общего типа организационных структур – линейно-функционального.

При функциональной организационной структуре управления (*рис.2*) руководители функциональных подразделений специализируются в определенной области деятельности и несут ответственность за выполнение соответствующих функций. Они также непосредственно отдают распоряжения производственным подразделениям по различным вопросам, но только тем, которые находятся в их компетенции.

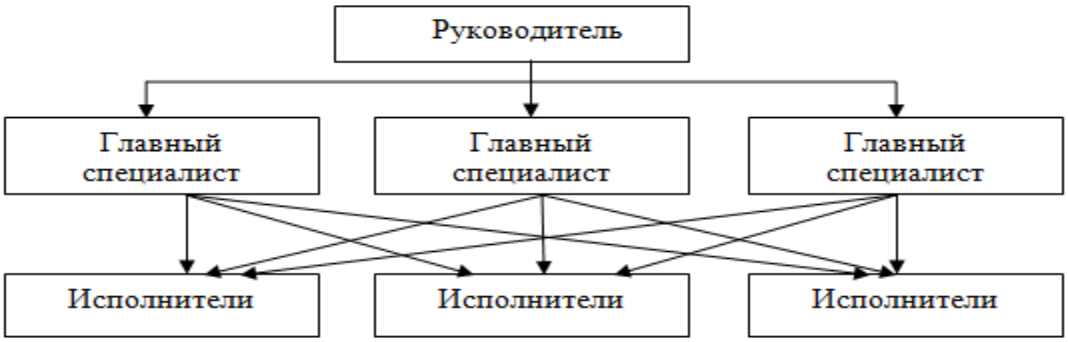

Рис. 2. Функциональная организационная структура управления

Линейно-функциональная организационная структура строится за счет сочетания в себе линейных и функциональных принципов организации взаимосвязи между управленческими и производственными системными элементами *(рис.3*).

При этом группировка звеньев возможна не только по управленческим функциям, но и по цепочке создания ценностей с различной степенью самостоятельности как в текущей, так и в оперативной и стратегической деятельности.

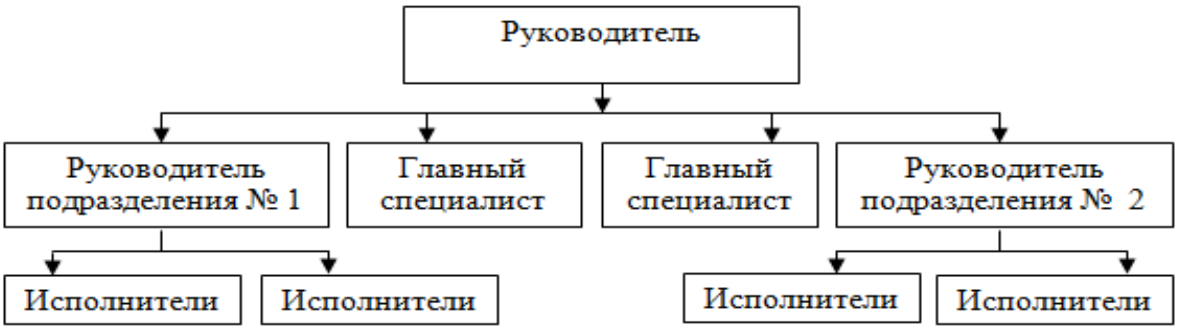

Рис. 3. Линейно-функциональная структура управления

Дивизиональная организационная структура управления является разновидностью иерархического типа организационных структур. В 1920-е годы – период создания и активной разработки данного вида структур, а пик признания и использования на практике произошел в 1960-70-е гг.

Дивизиональная организационная структура получила в крупных предприятиях. В них наблюдаются относительно обособленные структурные подразделения, которые наделяются достаточно большими правами для осуществления деятельности даже до юридической самостоятельности (*рис.4*).

Рис. 4. Дивизиональная структура управления

В данном случае централизованными являются общие штабные функции; часть стандартной операционной деятельности; функции разработок и исследований, берущие в учет особенности проведения таких работ в компании [4]. Специфика дивизиональной организационной структуры управления заключается в сочетании децентрализованного управления с централизованной координацией.

Дивизиональная структура управления, в свою очередь, делится на 3 следующих типа: региональная; продуктовая; потребительская.

Проектными организационными структурами управления (*рис.5*) называются временные структуры, которые создаются для решения конкретных задач. Концепция проекта является основным принципом построения данной структуры. Под проектом, в данном случае, принято подразумевать любое изменение целенаправленного характера в системе [5]. Это может быть, например, и производство нового изделия, и внедрение новейших технологий, и процесс модернизации производства и т.д.

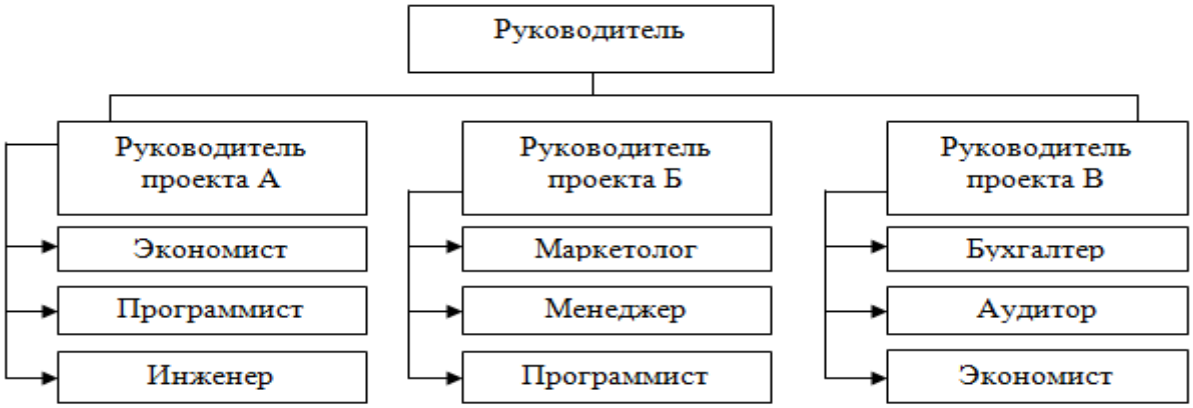

Рис. 5. Проектная организационная структура управления

Для полного понимания сущности видов организационных структур управления считаем недостаточным только рассмотрения их характеристик. Также необходимо проанализировать преимущества и недостатки, организационных структур, которые наиболее часто встречаются в практике.

В связи с тем, что «линейность» представлена в каждом виде структур (у всех подчиненных есть начальник), этот вид не рассматривается как объект детального рассмотрения. Наряду с этим, такой вид организационной структуры как проектный – по своей сути содержится в матричном принципе построения организационных структур, поэтому эти подходы описаны как «матричная структура». Далее представлены следующие принципы построения организационных структур компании: *функциональный*, *дивизиональный* и *матричный*.

В заключении следует отметить, что представленный обзор видов структур является теоретической основой проектирования организации. На практике все организационные структуры представляют собой смешанный тип построения иерархии должностных позиций, департаментов, отделов.

Список литературы

1. Кнышова Е.Н. Менеджмент: учеб.пособие / Е.Н. Кнышова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 304 с.
2. Козырь Н.С. Экономический механизм реструктуризации промышленных предприятий в системе управления капитализацией / Автореферат дисс. .. канд. экон. наук / КубГТУ. Краснодар, 2010.
3. Мошкина Т. Многоликая структура // Управление персоналом. – 2007. – № 12. – С. 63–69.
4. Клейнер Г. Системный подход к экономической политике // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 5. – С. 30–42.
5. Баринов В.А. Организационное проектирование. – М.: Инфра-М, 2012. – 384 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

МАТВЕЕВА НАДЕЖДА СЕРГЕЕВНА,
д.э.н., профессор
АЛИ-ЗАДЕ ЛОЛИТА ФАРХАДОВНА
Студент
ОУП ВО АТИСО

Аннотация: существует множество исследований о том, что предпринимательская деятельность является основой рыночной экономики, а малый бизнес существенно способствует занятости и экономическому росту.
Малый бизнес наиболее уязвим, особенно на первых этапах своего развития, в конкурентной борьбе с крупным бизнесом. Поэтому необходима его государственная поддержка и прежде всего льготное налогообложение.
Ключевые слова: имущество, субъект, налогообложение, специальные налоговые режимы, налоговый кодекс.

IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY ON SUPPORT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP

Matveeva Nadezhda Sergeevna,
Ali-Zade Lolita Farhadovna

Abstract: there are many studies that show that entrepreneurship is the basis of a market economy, and small business contributes significantly to employment and economic growth.
Small business is the most vulnerable, especially in the early stages of its development, in the competition with big business. Therefore, we need its state support and, above all, preferential taxation.
Key words: property, subject, taxation, special tax regimes, tax code.

Сегодня государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности не всегда осуществляется на основательной и системной основе. Для того чтобы придать импульс устойчивому росту, предпринимательство должно быть предметом разумных и устойчивых действий правительства, не только регулирования, но и поддержки [4, с. 356].

Очередные меры поддержки малого бизнеса включены в Федеральный закон от 03.07.2018 № 185-ФЗ. Теперь можно выкупить не только арендуемое имущество муниципалитетов и субъектов РФ, но и федеральное имущество. При этом ограничительный срок для выкупа отменили. Президент РФ подписал Федеральный закон от 03.07.2018 № 185-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях расширения имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

В нем введено бессрочное право выкупа, арендуемого государственного и муниципального имущества. До этого малый бизнес мог выкупить муниципальное или региональное имущество до 1 июля 2018 г. Срок постоянно продлевали. Одновременно отменили привязку к дате, по состоянию на которую

арендуемое имущество должно находиться в аренде у субъекта малого бизнеса в соответствии с договором аренды такого имущества для реализации преимущественного права выкупа. Кроме того, теперь выкупить можно и федеральное имущество. Раньше право выкупа распространялось только на имущество муниципалитетов и субъектов РФ. В Законе № 185-ФЗ закреплено право государственных и муниципальных учреждений, а также государственных и муниципальных унитарных предприятий вносить предложения о включении имущества в перечни государственного имущества и муниципального имущества, предназначенного для сдачи в аренду субъектам малого бизнеса. Для этого они должны получить согласие органа государственной власти РФ, органа государственной власти субъекта РФ или органа местного самоуправления, уполномоченных на согласование сделки с соответствующим имуществом.

Помимо этого, запрещены передача прав и обязанностей по заключенным с субъектами малого бизнеса договорам аренды земельных участков, включенных в соответствующие перечни, третьим лицам либо передача в субаренду.

Установлена возможность проведения специализированных аукционов на право заключения договоров аренды земельных участков, включенных в перечни, только среди субъектов малого предпринимательства. Для участия в аукционе на право заключения договора аренды земельного участка, включенного в перечень государственного имущества или перечень муниципального имущества, нужно декларировать свою принадлежность к субъектам малого и среднего предпринимательства. В частности, необходимо представить на бумажном носителе или в форме электронного документа сведения из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства либо заявить о своем соответствии условиям отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства.

Россия в ежегодном рейтинге «Введение бизнеса» Всемирного банка поднялась с 120-й в 2012 г. на 51 –ю позицию в 2015 г., в 2016 г. наша страна заняла 40-е место в данном рейтинге, а в 2017 г. мы уже на 35-м месте. Это лучший показатель среди стран, входящих в БРИКС и ЕЭС. По данным этого рейтинга традиционно сильными сторонами России являются простые условия регистрации собственности и бизнеса, а также обеспечение исполнения госконтрактов. Российская Федерация вошла в число лучших стран по подключению к электросетям. Проблемные направления – это уплата налогов, разрешение неплатежеспособности, получение разрешений на строительство.

Многие современные исследователи, как российские, так и зарубежные, согласны с тем, что налоговые проблемы малого бизнеса значительны.

Логично, что более низкие налоги всегда будут стимулировать более высокую предпринимательскую активность, чем более высокие налоги.

Специальные налоговые режимы направлены на создание более благоприятных экономических и финансовых условий функционирования организаций, относящихся к малому и среднему бизнесу. Они предусматривают освобождение от обязанности по уплате отдельных видов налогов и сборов при определенных условиях, а также особый порядок определения элементов налогообложения.

Специальные налоговые режимы могут характеризоваться рядом параметров:

- назначение и тип режима;
- объекты, тематика;
- условия применения, выраженные в ограничениях на въезд и выезд из налогового режима;
- продолжительность подачи заявления;
- количество и виды уплаченных налогов;
- наличие конкретного налога, присущего данному налоговому режиму, и механизма его исчисления.

В мировой практике существует два подхода к формированию специальных налоговых режимов. Первый подход заключается в упрощении исчисления и взимания налогов в рамках общего налогового режима. Второй подход предполагает оценку потенциального дохода налогоплательщика на основании косвенных признаков и установление фиксированных платежей в бюджет, заменяющих один или несколько традиционных налогов[2, с. 192].

Если говорить об особенностях специальных налоговых режимов, то можно отметить позитивные

и негативные последствия их применения.

Положительные эффекты можно отнести:

- снижение налоговой нагрузки на приоритетные направления бизнеса;
- повышение собираемости налогов в сферах применения специальных налоговых режимов;
- уменьшить теневой оборот;
- упрощение процедур налогового администрирования;
- повышение инвестиционной активности населения и малого бизнеса и др.

Негативные последствия включают:

- создание новых схем уклонения от уплаты налогов с использованием специальных налоговых режимов;
- сокращение взносов во внебюджетные фонды и налога на прибыль в бюджеты;
- замещение видов деятельности более выгодными для предпринимателей;
- воспрепятствование проведению налоговых проверок и т. д.

Список литературы

1. "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/

2. Акимов О. Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 192 с.

3. Ашмарина Е.М. Правовое регулирование учета и экономическое право Российской Федерации // Государство и право. 2015.- N 6.

4. Блинов А.О. Малое предпринимательство: теория и практика: Учебник для студентов вузов. М.: Дашков и К.- 2016. - 356 с.

5. Брциева И. Малое предпринимательство, как экономическая категория // Общество и экономика. 2016. - № 9.

УДК 338.43 – 636.2.033

ВЛИЯНИЕ БИОХИМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРОВИ НА СРЕДНЕСУТОЧНЫЕ ПРИВЕСЫ БЫЧКОВ МЯСНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ

АХМЕДЖАНОВА АЙГУЛЬ ТОЛЕУГАЗЫЕВНА,
Слушатель
Высшей школы корпоративного управления Российской академии н
ародного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
КУХАР ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА
д.б.н., доцент кафедры микробиологии и биотехнологии,
КазАТУ им. С.Сейфуллина МСХ Республики Казахстан

Аннотация: В статье раскрывается взаимосвязь показателей сыворотки крови бычков с рентабельным ведением мясного скотоводства на примере ТОО «Терра». Раскрыто значение показателей крови телят и дано объяснение их влияния на здоровье и продуктивность мясного скота.
Ключевые слова: мясное скотоводство, крупный рогатый скот, откорм, биохимический анализ крови

INFLUENCE OF BIOCHEMICAL PARAMETERS OF BLOOD ON AVERAGE DAILY GAIN OF BULLS OF THE MEAT DIRECTION OF PRODUCTIVITY

Akhmedzhanova A. T.,
Kukhar Ye. V.

Abstract: The article reveals the relationship of indicators of blood serum bulls with cost-effective management of beef cattle on the example of LLP "Terra". The value of indicators of blood of calves is opened and the explanation of their influence on health and productivity of meat cattle is given.
Key words: beef cattle breeding, cattle, fattening, biochemical blood analysis.

Одной из наиболее важных задач, стоящих перед агропромышленным комплексом, является увеличение производства мяса. Расчеты показывают, что в ближайшей перспективе мясная проблема будет решаться, главным образом, за счет наращивания производства говядины. Удельный вес говядины в общем объеме производимого мяса в Российской Федерации составляет 43%, а в Северном Казахстане – превышает 60% [1, с. 3].

По данным Комитета по статистике, в Казахстане численность крупного рогатого скота на 1 мая 2019 г. составила 8 475,3 тыс. голов. Рост сельскохозяйственного производства в январе 2019 года по сравнению с январем 2018 года отмечен в 14 регионах республики. Наибольшее количество поголовья зарегистрировано в Алматинской (1 181,4), Туркестанской (1 151,7) и Восточно-Казахстанской (1 208,7 тыс. голов) областях. В Акмолинской области рост сельскохозяйственного производства обусловлен увеличением производства продукции мяса всех видов – на 28,9%, в Западно-Казахстанской области – на 8,6%, в Павлодарской области – на 2,6 [2, с. 1].

Мясное скотоводство – отрасль, позволяющая эффективно производить мясную продукцию в регионах с разным климатом и пастбищами. Как правило, развитие отрасли мясного животноводства сдерживается скудностью и невысоким качеством кормовой базы, нарушением требований содержания и кормления, отсутствием сбалансированности рационов, что приводит к снижению качества производимой продукции либо ее недополучению.

В Казахстане приоритет скотоводства связан с благоприятными природно-климатическими условиями республики, традиционным занятием скотоводством местным населением и постепенно растущими потребностями населения в молочных и мясных продуктах. Однако, по мнению А. Турсынкан, директора форсайтинговой компании EXIMAR, состояние развития мясного животноводства в Казахстане имеет ряд проблем. Она считает, что «Казахстан находится в центре большого, емкого и достаточно динамично развивающегося рынка потребления агропродукции». При этом важно помнить о том, что животноводство немыслимо без кормовой базы. И от эффективности кормовой базы, от дешевизны кормов, от достаточной конверсии, эффективности и энергетической ценности кормовых культур зависит рентабельность на конечном счете килограмма свежего охлажденного или замороженного мяса. Еще один фактор, которую нужно учитывать в мясном скотоводстве, это производство мяса в условиях резкоконтинентального климата, т.е., достаточно длительный срок и период, когда откармливаемое поголовье содержится в условиях стойлового содержания более шести, а иногда даже около 8 месяцев. Поэтому своевременная заготовка кормов и их эффективность сильно влияет на итоговую стоимость мяса [3, стр. 1].

Продуктивность и здоровье животных в условиях хозяйств во многом зависят от полноценности рационов и доброкачественности кормов. Одной из основных задач в повышении продуктивности жвачных животных является совершенствование практики кормления на основе детализированных норм. [4, с. 3]

Основой хорошего роста и развития бычков в мясном скотоводстве является нормальная регуляция в организме животных обменных процессов. Любое незначительное отклонение обмена веществ влияет на увеличение или снижение среднесуточных привесов. Как правило, в мясном скотоводстве важным фактором получения прибыли служит содержание телят на подсосе с матерями не менее шести месяцев и хорошее кормление [5, с. 20].

Наиболее критическими периодами в жизни молодняка крупного рогатого скота являются первые дни отъема, кормление в зимний стойловый период, что отражается на обменных процессах в организме животного. Если при отъеме телят основной причиной нарушений метаболизма служит резкое снижение сахара в крови животного, то в период стойлового содержания на обмен веществ влияет качество кормов по физико-химическому составу [6, с. 3].

Целью наших научных исследований является анализ рентабельности технологии содержания мясного скота по косвенному выявлению зависимости качества кормления на показатели привесов откормочных бычков.

В наших исследованиях, материалом служила венозная кровь бычков породы ангус в количестве 10 (десяти) проб из ТОО «Терра» Карабалыкского района Костанайской области. Забор крови производился в середине октября 2018 года в стерильные пробирки, в объеме 10-12 мл от каждого животного.

Пробы сыворотки крови бычков были доставлены из хозяйства в течение суток и подвергнуты исследованию на биохимическом анализаторе по 12 показателям: общий белок, АЛТ, АСТ, общий билирубин, прямой билирубин, кальций, креатинин, мочевая кислота, глюкоза, холестерин, мочевина (азот), щелочная фосфатаза.

В ходе проведенных исследований получены следующие результаты:

В пробах 3-4 обнаружен высокий показатель АСТ в сыворотке крови. Такой показатель характеризует наличие у животного одной из патологии: острого заболевания печени, мышечной дистрофии, переболевания в недавнем прошлом диспепсией. Также возможно наличие локальных септических патологий, нарушения работы органов пищеварения, протекающего в скрытой форме. Наличие повышения показателя АСТ у 40% животных указывает на необходимость пересмотра к системе кормления в хозяйстве. Возможно, требуется замена одного вида корма другим.

Содержание общего билирубина было высоким в пробе 4. Билирубин содержится в крови и желчи, а его уровень является важным показателем биохимического анализа. Обменный процесс рассматриваемого фермента происходит в организме постоянно. От уровня этого пигмента зависит полноценность работы печени. Повышение билирубина может свидетельствовать о нарушениях функций эритроцитов или оттока желчи. Полученный показатель свидетельствует, что у животного в организме возможно наличие интоксикации, вероятно, вследствие плохой переваримости кормов.

Во всех десяти пробах содержание кальция ниже допустимых показателей. Общий кальций в сыворотке крови имеет показатели с 1,5-2 раза ниже нормы. Пониженные показатели Са указывают на недостаток витамина D при избытке фосфора и цинка, низкий иммунитет и высокую вероятность заболевания легочными заболеваниями.

Уровень креатинина в пробе 2 был низким, а в пробе 4 наоборот очень высоким. Креатинин является одним из элементов остаточного азота. Это совокупность небелковых компонентов в крови (аммиак, креатинин, мочевая кислота, мочевина и др.), которые посредством почек подлежат выведению из организма. По выявленному уровню креатинина, а также других веществ, судят о нормальном состоянии и выделительной функции почек. В данном случае, можно предположить, что у животных нарушен обмен веществ в результате кормления низко питательными кормами и возможно частого применения антибиотиков, пневмония, наличия в организме возбудителей грибков.

Содержание мочевой кислоты в 60% проб (№№3, 5, 6, 7, 8, 9) было ниже нормы. Пониженные показатели указывают на недостаток протеина, возможные заболевания печени.

Высокое содержание холестерина было выявлено в пробе 9. Понижение показателя определяют при различных заболеваниях печени, связанных с легочными инфекциями, инвазиями, явных нарушениях жирового обмена.

Очень низкое содержание щелочной фосфатазы обнаружено в пробе 6, что указывает на нарушение фосфорно-кальциевого обмена в организме животного. Такое состояние вызывает низкую резистентность к болезням, особенно к бактериальным.

Содержание сахара в крови во всех пробах крови откормочного молодняка было низким, в 2-13 раз ниже нормы. Общая картина указывает на недостаточность глюкозы в крови, что является свидетельством отсутствия у животных в рационе сахаристых кормов с преобладанием протеинового питания.

Следует помнить, что на фоне скармливания низкопитательными кормами, имеющими высокую кислотность и наличие микотоксинов, у телят может развиться ацидоз, могут появиться выраженные формы А- и D-авитаминозов, клинически выраженные недостатки микроэлементов.

Заключение

На основании полученных результатов биохимического исследования сывороток крови можно предполагать, что опытная группа бычков входит в группу риска, которые могут заболеть респираторными болезнями и расстройством желудочно-кишечного тракта, в том числе и инфекционного происхождения.

Во второй половине зимнего содержания, возможно проявление нарушения целостности кожного покрова, выпадение шерсти, ввиду минерально-витаминного нарушения в организме бычков.

Для исключения негативного эффекта, связанного с пониженным содержанием кальция, глюкозы, мочевины, требуется включить в состав рациона необходимые микро, макроэлементы, для восполнения недостающих в организме веществ и восстановления обменных процессов в организме животных.

В случае соблюдения технологии содержания и кормления, ветеринарных мероприятий, указанные риски можно минимизировать и получить необходимые привесы в живой массе, сделать рентабельным откорм бычков в данном хозяйстве за счет сокращения сроков откорма и снижением затрат на лечение болезней у откормочного молодняка.

Список литературы

1. Аманжолов Е.С. Сравнительная оценка продуктивности и эффективности конверсии корма в основные питательные вещества мясной продукции бычков разных генотипов: автореферат дис. … канд. с.-х. наук: 06.02.04 / Аманжолов Е.С. – Троицк, 2000. – 3 с.
2. Численность крупного рогатого скота, тыс. голов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://stat.gov.kz/official/industry/14/statistic/6 (08.06.2019).
3. Мясное животноводство: перспективы отрасли Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL https://foodindustry.kz/myasnoe-zhivotnovodstvo-perspektivy-otrasli-kazahstana/ (08.06.2019).
4. Животноводы нарастили объемы производства мяса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://kapital.kz/economic/74536/ zhivotnovody-narastili-obemy-proizvodstva-myasa.html (08.06.2019).
5. Горшков В.В. Влияние различного уровня микроэлементов на рост, развитие и мясную продуктивность бычков красной степной породы на откорме: автореферат дис. … канд. с.-х. наук: 06.02.02 / Горшков В.В. – Барнаул, 2003. – 22 с.
6. Бабич В.Н. Рост, развитие и мясная продуктивность бычков разных генотипов в условиях Северного Казахстана: автореферат дис. … канд. с.-х. наук: 06.02.01 / Бабич В.Н. – УГАВМ: Троицк, 2000. – 21 с.

УДК 658.114

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГОРБУНОВА ЕКАТЕРИНА ГЕННАДЬЕВНА,
к.э.н., доцент
ТАРАКАНОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА
студентка
АНО ВО «Волгоградский институт бизнеса»

Аннотация: В статье рассмотрена государственная поддержка малого и среднего бизнеса. Рассмотрена система органов развития и поддержки малого предпринимательства. Проанализированы целевые показатели национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».
Ключевые слова: поддержка, малый бизнес, средний бизнес, министерства, национальный проект, инфраструктура, федеральный закон.

SUPPORT OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Tarakanova Natalia Igorevna,
Gorbunova Ekaterina Gennadevna

Abstract: The article considers the state support of small and medium-sized businesses. The system of bodies of development and support of small business is considered. The targets of the national project "Small and medium entrepreneurship and support of individual entrepreneurial initiative"are analyzed.
Key words: support, small business, medium business, ministries, national project, infrastructure, Federal law.

В Российской Федерации наработана законодательная база [1]. В структуре федеральных органов регулирования и поддержки субъектов малого предпринимательства большое значение имеют законодательные и исполнительные органы такие как: Президент Российской Федерации, Правительство РФ, Государственная Дума и Совет Федерации [2,3].

В пределах своих функций развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства способствуют министерства: Министерство экономического развития РФ, Министерство финансов РФ, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Министерство транспорта РФ, Министерство науки и высшего образования РФ, Министерство природных ресурсов и экологии РФ, Министерство энергетики РФ. Регулированием деятельности субъектов предпринимательства занимаются: Генеральная прокуратура РФ, Министерство внутренних дел, МЧС РФ, ЦБ РФ, Конституционный Суд РФ, Федеральные арбитражные суды Российской Федерации, суд общей юрисдикции, Федеральная налоговая служба, Федеральная антимонопольная служба, Федеральная служба госстатистики (см. рис. 1).

На государственном уровне оказываются разные виды поддержки: «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства»; «Информационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства»; «Консультационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства»; «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере образования»; «Поддержка субъектов малого и среднего предпринима-

тельства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность»; «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность» [1].

Рис. 1. Система органов развития и поддержки малого предпринимательства

Министерство экономического развития РФ 7 мая 2018 года разработало национальный проект «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Национальный проект включает в себя пять федеральных проектов:

-«Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности». По данному проекту предусмотрены средства федерального бюджета в размере 2,5 млрд. руб.;

-«Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию». На данное направление предусмотрено финансирование в размере 261,8 млрд. руб.;

-«Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства». Запланированы средства федерального бюджета в размере 167,9 млрд. руб.;

-«Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации». Для этого направления предусмотрено 40,8 млрд. руб.;

-«Популяризация предпринимательства». Для данного федерального проекта предусмотрено финансирование в размере 8,5 млрд. руб.

В Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в статье 15 рассматривается инфраструктура поддержки развития малого предпринимательства. В каждом субъекте РФ сформирована инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства. Создание и формирование инфраструктуры зависит от территориального месторасположения, развития отраслей народного хозяйства в конкретном субъекте, исторических и культурных особенностей и т.д.

Например, в Российской Федерации осуществляют работу:

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Государственное бюджетное учреждение, образованное в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 г. № 65.

- Комитет Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства.

- Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России».

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» предусматривает увеличение занятых граждан в малом бизнесе с 19,6 млн. человек в 2019 году до 25 млн. человек в 2024 году (см. рис. 2). Базовое значение 19,2 млн. человек.

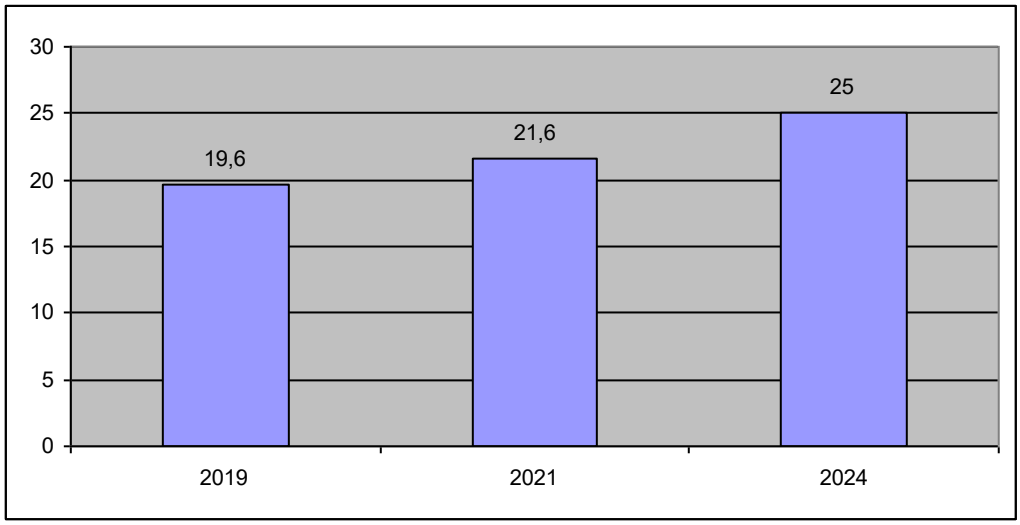

Рис. 2. Увеличение численности занятых в сфере МСП, включая ИП, млн. чел.

Запланировано, что количество МСП с 2019 года по 2024 год будет увеличиваться. Так, в 2019 году количество вновь созданных МСП должно составить 9 тыс. предприятий, в 2021 году 36 тыс. предприятий, в 2024 году 62 тыс. предприятий.

Предполагается увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП. В 2019 году доля малого и среднего предпринимательства в ВВП должна составить 22,9%, в 2021 году 25%, в 2024 году 32,5% (см. рис. 3).

В рамках национального проекта предполагается увеличение доли экспортеров являющихся субъектами МСП в общем объеме несырьевого экспорта.

Государственные органы власти планируют обучить 450 тысяч человек финансовой грамотности, основам бизнеса и т.д. до 2024 года. Будут задействованы 3900 тренеров до 2024 года. В сельском хозяйстве планируется вовлечь в предпринимательскую деятельность 126,7 тысяч человек.

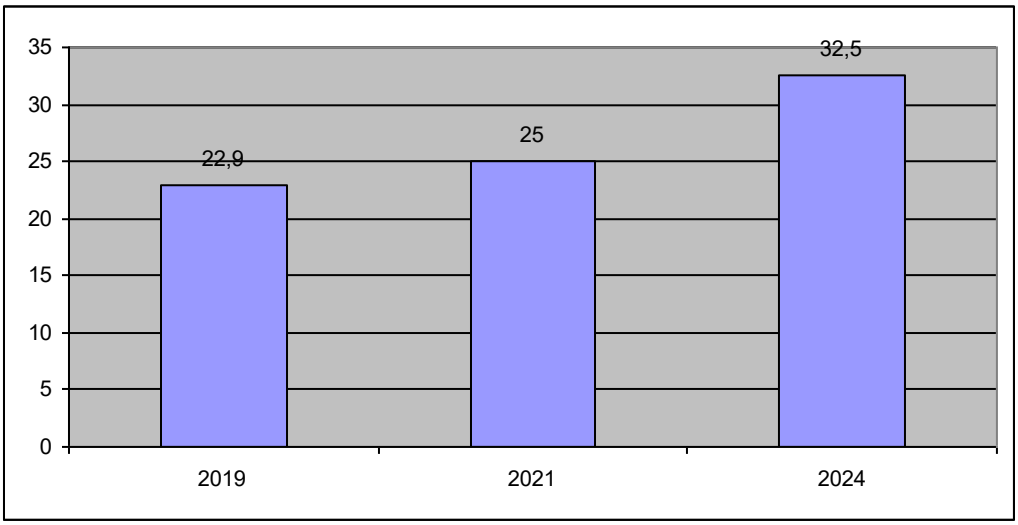

Рис. 3. Увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП, %

Подводя итог, отметим, что в Российской Федерации реализовываются национальные проекты развития МСП, стратегии развития МСП.

Созданы центры поддержки предпринимательства; работают федеральные корпорации по развитию МСП; осуществляет свою работу региональные фонды развития промышленности; содействуют развитию и оказываю поддержку «МФЦ».

Кредитование субъектов МСП осуществляет МСП Банк и другие кредитные учреждения; финансовую помощь оказывают региональные микрофинансовые центры; программу льготного лизинга МСП осуществляет АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и др.

Список литературы

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция).

2. Правительство РФ – официальный сайт [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: http://government.ru/ (дата обращения: 12.05.2019 г.).

3. Государственная Дума – официальный сайт [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: http://www.duma.gov.ru/ (дата обращения: 12.05.2019 г.).

УДК 338.12

ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ В ЭКОНОМИКЕ

ФЕДОРКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА,
к.э.н, доцент
КРАВЧЕНКО ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА
Студент
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты

Аннотация: Изучение экономических циклов позволяет сгладить последствия кризисов. Под циклом следует понимать колебания экономической активности, состоящие из экономического спада, рецессии, депрессии и экономического подъема. Цикличность носит комплексный характер. Несмотря на догматическую классификацию циклов, зачастую при анализе процессов, происходящих в отдельной отрасли либо на конкретном предприятии их чёткое выделение затруднено. Это связано со сложностью и взаимным пересечением трендов экономического развития и уникальностью фаз каждого цикла.
Ключевые слова: Циклы, экономика, кризис, макроэкономика, капитал.

CYCLES AND CRISES IN THE ECONOMY

Fedorova Anna Vladimirovna,
Kravchenko Olga Vladimirovna

Annotation: The study of economic cycles helps to mitigate the effects of crises. The cycle should be understood as fluctuations in economic activity consisting of recession, recession, depression and economic recovery. Cyclicity is complex. Despite the dogmatic classification of cycles, often in the analysis of processes occurring in a particular industry or in a particular enterprise, their clear allocation is difficult. This is due to the complexity and mutual intersection of economic development trends and the uniqueness of the phases of each cycle.
Key words: Cycles, economy, crisis, macroeconomics, capital

Цикличность в экономике – это всегда движение по спирали, поскольку народное хозяйство развивается по прогрессивному сценарию. В некотором смысле и явление цикличности можно рассматривать как форму прогрессивного развития. Для рыночной макроэкономики цикличность является закономерностью. Именно отклонение её от состояния равновесности побуждает общество к поиску инновационных путей развития, обновлению основного капитала и, как следствие, к технологическим прорывам и 4 экономическим и техническим революциям. В нерыночных условиях проявление движения по спирали менее заметно в силу искусственного сдерживания некоторых процессов государственным регулированием. Однако и в такой экономике чередование экономических падений и взлётов неизбежно.

Периоды экономической активности, оживления промышленности и торговли сменяются периодами резкого их сокращения. Проблематика цикличности экономического развития на протяжении последних лет неоднократно оказывалась в центре внимания многих российских и украинских ученых. Проблема экономических циклов и кризисов актуальна и важна с практической и теоретической точки зрения.

Практический аспект проблемы связан с негативным влиянием кризисных явлений на положение как отдельного индивида, так и общества в целом. В первую очередь это связано с увеличением численности безработных и ухудшением условий существования значительной части населения, особенно

наемных работников в менее развитых странах.

На уровне государства кризисные явления приводят к уменьшению налоговых поступлений, разбалансированности государственных финансов, сокращению государственных инвестиционных и социальных программ. Распространение кризиса на макроуровне предполагает сознательные действия одной страны по отношению к другой (как правило, менее развитой), провоцирующие снижение конкурентоспособности национальной экономики, сужение присутствия на мировых рынках, ухудшение предпринимательского и инвестиционного климата, деградацию социальной и экологической ситуации. Мировая экономика постоянно развивается и каждый последующий кризис происходит в особенных условиях, которые не тождественны условиям предыдущего. Постоянно совершенствуется технология и увеличивается объем знаний, растет численность населения и его стандарты жизни, одновременно и практически бесповоротно накапливаются экологические проблемы.

С другой стороны, отдельные составляющие производственных отношений сохраняются относительно постоянными.

Традиционно, экономисты различают в экономических циклах две основные фазы: спад (рецессия) и подъем (экспансия). При этом пики и впадины отмечают поворотные точки циклов. Рецессия часто определяется как период, в течение которого на протяжении как минимум двух смежных кварталов происходит уменьшение реального ВВП. Рецессия начинается с пика и заканчивается впадиной. При этом стоит отметить, что характер циклов не постоянен. Достаточно сложно найти два абсолютно идентичных экономических цикла.

Существование большого количества теорий экономических циклов связано с тем, что постоянная трансформация экономических процессов приводит к изменению причин, которые вызывают смену «направления» развития экономики (восходящей или нисходящей волны цикла).

Экономический кризис – наиболее тяжелая фаза цикла для экономики. Это насильственный механизм приспособления общественного производства к объемам и структуре общественных потребностей. Он является основной фазой экономического цикла, которая имеет определяющее значение. Именно во время кризиса выявляются противоречия, которые накапливались, и снимаются, давая толчок к новому этапу развития капиталистической экономики. Периодичность кризисов связана с характером воспроизводства средств производства. Они теряют свою эффективность, физически и морально изнашиваются во время кризиса, поэтому их следует обновлять.

Избежать кризиса, свойственного рынку, по нашему мнению, позволяют такие направления: монополизация экономики путем усиленного вмешательства государства в экономические процессы; преодоление технологического разрыва через опережающее инновационное развитие и открытие новых рынков; опосредованное экономическое влияние государства на рыночную экономику.

Создание рыночно-конкурентной среды должно сопровождаться активным антимонопольным регулированием, эффективной политикой занятости населения и его социальной защитой. При этом выход из кризиса необходимо искать не в распределении, а, в первую очередь, в принятии действенных мер по активизации производственной деятельности.

Таким образом, становление рыночного механизма должно сочетаться с активным использованием роли государства в экономике: регулированием и стимулированием капиталовложений, ускорением научно-технического прогресса, проведением эффективной финансово-кредитной и налоговой политики. Это позволит оптимально сочетать интересы бюджета и предпринимательской деятельности. Поэтому необходимо, чтобы государство через программы и стимулы активизировало структурные сдвиги в экономике, прежде всего, для устранения избыточного удельного веса оборотных и сырьевых отраслей.

Для решения всего комплекса проблем, следует мобилизировать внутренние резервы для увеличения капиталовложений с привлечением иностранного капитала с целью технико-технологического обновления производства, существенного улучшения качества продукции и повышения эффективности экономики.

Список литературы

1. Малкина М.Ю. Общее и особенное в мировом экономическом кризисе и технологиях борьбы с ним//Финансы и кредит. 2019. [№33. с. 2-10]
2. Басок Т.М., Чупина И.П. О кризисе как фазе цикла развития экономики// Молодежь и наука. 2016. [№ 8. С. 60]
3. Башкирова В.Е. Развитие экономики РФ в условиях современного кризиса. Экономические циклы. Экономический рост// Современные научные исследования и инновации. 2016. [№ 2 (58). С. 346-348]
4. Дотдуева, З.С. Шведский опыт преодоления экономических кризисов/З.С. Дотдуева, Д.Г. Панфилова//Современные проблемы развития национальной экономики: сборник статей V Международной научно-практическая конференция - Ставрополь, 2016
5. Шенгелая Д.А. Причины и природа современного кризиса// Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2019.[№ 20. С. 75-88].

УДК 631.1.02

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И УЗНАВАЕМОСТИ ПРОДУКТОВ ФЕРМЕРСКОГО БИЗНЕСА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА

КОРОСТЫЛЕВ ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ,
МАЗУРИК АНАСТАСИЯ ИГОРЕВНА
Студенты
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права»

Аннотация: Население Хабаровского края не раз сталкивалось с логотипом 27 регион на продуктах питания, однако выгоды для потребителя он никакой не несёт. Потребитель не уверен в соотношении цены и качества, и всего, что гарантирует этот знак, так только то, что продукция произведена на территории Дальнего Востока. В статье отражена важность сельского хозяйства для региона, а также предложены меры по увеличению доли рынка местных производителей, посредством прозрачных действий, понятных для потребителей и производителей.
Ключевые слова: продукты питания, Дальневосточный регион, регион 27, логотип фермерский бизнес, сельское хозяйство, фермер

AFFORDABLE AND SAFE PRODUCTS

Leonid Korostylev,
Anastasia Mazurik

Abstract: the Population of the Khabarovsk territory has repeatedly faced the logo 27 region on food, but there is no benefit for the consumer. He is not sure of the ratio of price and quality, all that guarantees this sign, so only that the products are manufactured in the Far East. The article reflects the importance of agriculture for the region, as well as measures to increase the market share of local producers through transparent actions understandable to the consumer.
Key words: food, Far east, region 27, logo, quality.

Сельское хозяйство является для Российской Федерации и его регионов ключевой отраслью стратегического значения. Необходимость развития этой отрасли направлена не только на получение коммерческой прибыли, но и на самообеспечение продовольствием региона. У Дальнего Востока есть реальная возможность построить огромное количество ферм (множество пустующих, необрабатываемых земель) за счет средств федерального бюджета и собственных средств предпринимателей, обеспечить население рабочими местами и добиться профицита бюджета региона за счет налогообложения (НДС).

Был создан логотип “Наш выбор 27” однако он не функционирует так, как было запланировано. В

первую очередь не совсем корректно в центре логотипа разметили военный самолет-истребитель, поскольку он никакого отношения к производству продуктов питания не имеет, также устраиваемые ярмарки не приносят должной отдачи. Хоть и говориться, что данный логотип-это подтверждение качества продукции, но для потребителя это всего лишь слова, так как никаких подтверждающих документов нет, поскольку нет комиссий, подтверждающих это. Если верить habinfo [1], то чем больше сертификатов, тем выше вероятность получения этого знака, но не сообщается, какие контролирующие органы это будут делать. Потребитель не может знать наверняка, получила ли какая-то компания данный логотип или нет. Для изменения данной ситуации авторы данной статьи предлагают следующую программу, целью которой является- повышение качества и узнаваемости продуктов фермерского бизнеса Дальневосточного региона за счет захвата значительной доли рынка производителями Дальневосточного региона.

Задачами данной программы можно назвать:

1. Повышение престижа товаров фермерского бизнеса созданных на территории Дальневосточного региона. Этого можно добиться за счет описания территории производства и способа приготовления продукта, а также за счет указания ФИО владельца фермы или названия фермы. Все данные должны быть отражены на упаковке.
2. Создать благоприятные условия для нового фермерского бизнеса на территории Дальневосточного региона (конкуренция, как следствие снижение цен). Необходимо пересмотреть эффективность государственной поддержки фермерского бизнеса.
3. Независимость Дальневосточного региона в продуктах фермерского бизнеса (регион кормит себя сам). Уменьшить импорт, увеличить экспорт.

Для достижения поставленных задач авторы предлагают:

1. Разработать два логотипа

А) Для организаций, использующих систему «меркурий»;

Б) Для организаций, не использующих систему «меркурий»

Система «меркурий» – это информационная система для электронной сертификации и обеспечения отслеживания товаров, поднадзорных ветеринарному контролю, при их производстве, обороте и перемещении внутри РФ [2].

Необходимость в 2-х логотипов определенна максимальной прозрачностью системы меркурий (потребитель знает наверняка, что все, что указанно на упаковке соответствует действительности). Данный шаг ускорит переход компаний на эту систему.

2. Уведомить действующие организации данного профиля, раскрыть преимущества, предложить присоединиться к программе;
3. Пиар компания;
4. Проведение мероприятия “Растущий бизнес”, как в 2017 году. (По результату мероприятия за 2 года увеличились: поток инвестиций в фермерское хозяйство , количество предпринимателей, занимающихся фермерским бизнесом).

Сроки реализации: Разработка логотипов – 2 месяца.

Внедрение, ознакомление, включение компаний в состав участников, пиар компания -1 год.

Программа начнет активно работать спустя 1 год и 2 месяца после начала проекта.

Бюджет проекта:

1. Аренда ГДК для мероприятия “Растущий бизнес” 672 000 рублей + реклама 28 000 рублей (12 часов, 6 часов первый день, 6 часов второй)
2. Конкурс по создание 2-х логотипов, призовой фонд 10 000 рублей
3. Реклама 500 000 рублей

Итого: 1 210 000 рублей.

Бюджет может быть частично профинансирован действующими организациями фермерского бизнеса и другими спонсорами.

Результаты:

1. Данная программа позволит ускорить внедрение системы “Меркурий”, для потребителя это гарант качества.
2. Повысит узнаваемость и престиж продуктов фермерского бизнеса.
3. Позволит увеличить число желающих заниматься данным видом бизнеса, что в свою очередь позволит создать благоприятную почву для конкуренции с привозной продукцией.
4. Приведет к снижению цен (например, за счет логистических затрат привозной продукции).
5. Лояльность потребителей
6. Увеличение интереса к фермерскому бизнесу со стороны предпринимательства.

Таким образом, перспективное направление бизнеса в Хабаровском крае будет развиваться по устойчивому восходящему тренду. Безусловно, является необходимым пересмотр смысла логотипа, поскольку для потребителя - это лишь территориальная принадлежность продукции. Логотип также должен передавать и качественные характеристики товара. Стоит отметить, что помимо “Наш выбор 27” существует и Хабаровская марка, но встречается она редко. Однако она оценивает и качественные характеристики товара: “Помимо заявки, в комиссию необходимо предоставить аннотацию продукта с перечнем компонентов рецептуры, информацию об особенностях товара, его пищевой и энергетической ценности, полезности” – сообщает источник 27region [3].

Список литературы

1. Григорьева О. «Наш выбор 27»: в Хабаровске презентовали новый продуктовый бренд (ФОТОРЕПОРТАЖ,ВИДЕО). Дата публикации 8 декабря, 2016 г. // ХабИнфо. URL: https://habinfo.ru/nash-vybor-27-v-habarovske-prezentovali-novyj-produktovyj-brend-fotoreportazh-video/

2. Бухсофт. “Система “Меркурий” – что это такое и как будет работать?” Дата публикации 27 декабря 2017г. URL: https://www.buhsoft.ru/article/929-sistema-merkuriy-chto-eto-takoe-i-kak-budet-rabotat. (дата обращения 20.05.2019)

3. 27region. Производители продовольственных товаров поборются за право носить звание «Хабаровская марка» (дата публикации 19 февраля 2019г) URL: https://27r.ru/news/khabarovsk/84803-proizvoditeli-prodovolstvennykh-tovarov-poboryutsya-za-pravo-nosit-zvanie-khabarovskaya-marka (дата обращения 03.06.2019)

© Л.А. Коростылев, А.И. Мазурик

УДК 330

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ОПОРА НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ГАНЗИКОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ
Студент
АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: В основе любого бизнеса лежит кропотливая подготовительная работа. Современная предпринимательская деятельность требует прагматики и быстроты реакции, однако несмотря на общие негативные тенденции в экономике, начинающие предприниматели часто не уделяют внимания составлению необязательного, тем не менее, важнейшего в таких условиях документа – бизнес-плана. Правильное составление бизнес-плана – ключ к успешному ведению дел.
Ключевые слова: экономика, экономическая безопасность предпринимательство, предпринимательская деятельность, бизнес-план, бизнес, планирование, риски, предпринимательские риски.

BUSINESS PLAN AS A SUPPORTS BEGINNER ENTREPRENEUR

Ganzikov S.A.

Abstract: the article talks about the importance of business planning in modern business activities. Despite the general negative trends in the economy of the Russian Federation, start-up entrepreneurs often do not pay attention to the drafting of a non-binding, yet the most important document in such conditions - a business plan. Proper preparation of a business plan is the key to successful business management.
Key words: economics, economic security, entrepreneurship, entrepreneurial activity, business plan, business, planning, risks, entrepreneurial risks.

В условиях повышения налоговой нагрузки, негативного инвестиционного климата, ввиду действия экономических санкций в отношении Российской Федерации, недоработок в законодательной базе, общей кризисной ситуации в экономике и роста общей напряженности, обусловленной общей неопределенностью, осуществлять предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, с каждым днем становиться все сложнее. Особую напряженность испытывают представители малого и среднего бизнеса.

По данным консалтинговой группы EY «Барометр уверенности компаний», на сегодняшний день к частичной продаже своих активов готовы 84% собственников российских компаний. Из числа опрошенных, кто выразил готовность продать свой российский бизнес, 51% отмечают риски его закрытия в связи с геополитической напряженностью и лишь 33% указывают причиной экономическую неэффективность [17]. По данным Альфа-Банка, лишь 22% опрошенных представителей МСП считают свой бизнес успешным. По данным Росстата, в первом квартале 2019 года доля убыточных организаций в России возросла до 35% [12].

Сложилось такое положение, при котором общее количество открываемых предприятий уступает числу закрываемых. Так в 2018 году в целом по России на каждую открытую компанию приходится почти 1,8 закрытых. Соотношение очень сильно варьируется от региона к региону, однако лишь в четырех регионах открытых компаний оказалось больше, чем закрытых. Несколько лучше дела обстоят у ИП, в 2018 году было зарегистрировано 854 тыс. индивидуальных предпринимателей и крестьянских фермерских хозяйств, а число прекративших деятельность — 716,7 тыс. [16].

В итоге, по данным газеты «Коммерсант», за первый год в России закрываются половина молодых предприятий, а спустя 3 года – 92-93%, 5 летний период переживают лишь 3% от изначального количества [16].

Исследования Альфа-Банка «Пульс малого бизнеса» также выявило следующие тренды:

- рост пессимизма в отношении экономической ситуации и покупательской способности населения. Свою роль в этом сыграло недавние повышение НДС до 20%.
- высокие налоги. Рост налоговой нагрузки по-прежнему заботит почти половину опрошенных предпринимателей.
- половина опрошенных предпринимателей фиксируют снижение прибыли, треть, сокращение числа клиентов.
- почти 60% компаний готовы адаптироваться к изменениям потребительского поведения.
- резкое ухудшение настроений в сфере IT, обусловленные действием экономических санкций [13].

В целом подобные тенденции сохраняются на протяжении последних лет, в 2015 году РБК проводил собственный мониторинг настроений в предпринимательской среде (рис.1) [18].

Рис.1. Основные проблемы Российского предпринимательства по данным РБК

Основными проблемами предприниматели называют высокие налоги (46%), снижение спроса (39%) и недостаток средств для развития (37%) [13].

Рост покупательской способности населения в стране отметили лишь 5% предпринимателей, а в своей отрасли – 7%. Основной причиной снижения потребительского спроса является стабильная тенденцией снижения реальных доходов россиян, несмотря на официальный рост (рис.2) [19]. Стоит отметить, по данным Росстата, за чертой бедности в РФ, по состоянию на I квартал 2018 года, живет 20,8 млн. человек, аналитики прогнозируют худший вариант развития событий, при котором эта цифра, в 2019 году, может увеличится до 30 млн. человек [20].

Сложившаяся ситуация обуславливает низкую предпринимательскую активность населения РФ, согласно данным Сбербанка, лишь 3% населения заняты в предпринимательской деятельности. Количество предприятий малого и среднего бизнеса на 1000 человек населения в РФ ниже, общемирового показателя (рис.3) [21].

Рис. 2.Реальные располагаемые денежные доходы населения РФ

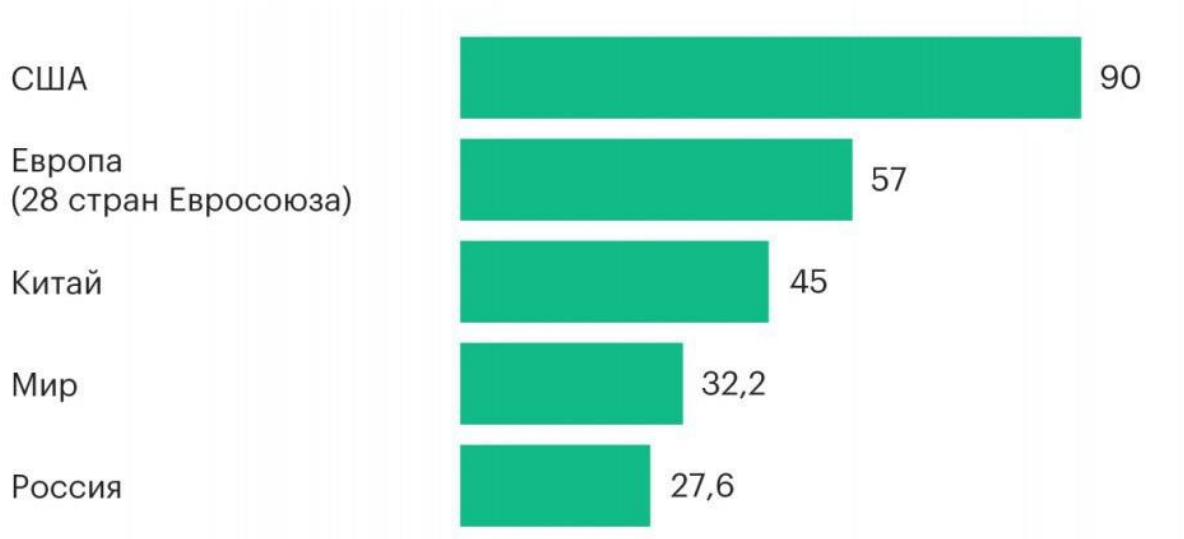

Рис.3. Активность малого и среднего бизнеса в мире (на 1000 чел. населения)

Эксперты сходятся во мнении, предпринимателям стоит готовиться к худшему. Позитивные тенденции в прогнозе на ближайшие годы не прослеживаются. Однако даже в подобных сложных условиях, заметная часть молодых предпринимателей, недооценивает риск с которым им предстоит столкнуться, корень проблем закладывается еще на этапе планирования, в 78% случаев у начинающих предпринимателей отсутствует качественный бизнес-план. По данным «Коммерсант», в 46% случаев закрытия бизнесов приводит некомпетентность предпринимателей, 30% обусловлены отсутствием управленческого опыта, 11% неправильным формированием и позиционированием товара/услуги, 13% – иные причины [14].

Современная предпринимательская деятельность требует прагматики и быстроты реакции. Таким образом, не обязательный на первый взгляд документ – бизнес-план, становится жизненно важным для всех отважившихся начать собственный бизнес. Бизнес-план является своего рода пошаговым руководством, в котором отмечены цели, способы их достижения, возможные риски и способы их решения. Бизнес-план подвержен постоянной корректировке и обязателен для привлечения инвесторов. Классический бизнес-план состоит из следующих разделов.

1. Титульный лист – лицо проекта, на титульный лист традиционно выставляются основные данные, такие как: полное название разрабатываемого проекта; имя организации, для которой и создавалась разрабатываемая документация; местоположение организации – должны быть указаны страна и город; контактные данные; дата, в которую документ был создан. Дополнительно, для инвестора добавляется: экспресс информация финансового характера; время окупаемости проекта; планируемый

доход; обоснование необходимости получения инвестиций.

2. Меморандум о конфиденциальности – защита авторских прав. Здесь указывается, что информация, представленная в бизнес-плане не подлежит к изучению третьим лицам, те же кому позволено его прочесть, берут на себя ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора. Возможно также указать запрет на копирование информации и требование о возврате автору бизнес-плана.

3. Резюме – важнейший раздел, призванный убедить предполагаемых партнеров и инвесторов в наличии перспектив проекта. По традиции заполняется в последнюю очередь, так как в нем, в сжатой форме и нужном русле, отражается весь бизнес-план целиком. Структура резюме включает: описание проекта, его цели и задачи; ресурсное обеспечение; механизм реализации; уникальность и конкурентоспособность продукции или услуги; объем требуемого внешнего финансирования; прогноз объема продаж и прибыли; возврат займов инвесторам; основные показатели эффективности проекта. Основное требование к резюме – понятность и наглядность. Объем обычно не превышает 2 страниц.

4. Маркетинговый план – описание стратегии по продвижению и позиционированию проекта, а также маркетинговое исследование, анализ рынка, маркетинговую стратегию, ценовую политику. Структура: анализ потребителей: требований и потребность к продукции/услуге; анализ конкуренции: наличие конкурентов, их сильные и слабые стороны, собственные возможности; анализ рынка сбыта продукции/услуги: размер рынка, потенциал его роста, доля на рынке; маркетинговая стратегия: рекламная кампания, цена и объем сбыта продукции. По статистике до 70% начинающих предпринимателей не уделяют должного внимания анализу собственных слабостей, 55% не понимают или игнорируют конкуренцию и 64% не задумываются об эффективном продвижении продукта/услуги, 73% слишком оптимистичны в прогнозировании объема продаж [14].

5. Производственный план – описание производственных и иных связанных с этим процессов. В структуру производственного плана обычно входят: данные о структуре производства и производственных мощностях предприятия, наличии необходимых транспортных связей, инженерных сетей, ресурсов, а также близость к рынку сбыта; подробное описание производственной цепочки; технология изготовления/предоставления товара/услуги; описание и обоснование необходимости в наличии производственных помещений; описание персонала и обоснование в его потребности: численности, специализации, квалификации; планирование источников поставки сырья, материалов, оборудования и рабочих кадров; характеристика оборудования; описание и обоснование потребности в сырье и материалах; выбор субподрядчиков и цены поставщиков и подрядчиков;

смета затрат по производству; расчет и анализ себестоимости каждой выпускаемой единицы продукции/ предоставляемой услуги.

6. Организационный план, персонал – так как в одиночку крупный проект не осилить, жизненно важно знать, сколько и какие сотрудники могут понадобиться. Примерная структура: обоснование выбора организационно-правовой формы; организационная структура предприятия, обоснование выбранной организационной структуры, иерархия сотрудников; управленческая команда – ключевые управленцы; анализ управленческой команды, необходимо указать сильные и слабые стороны команды; численность сотрудников с описанием должностей, компетенций и заработной платы; информация об социальных отчислениях и ежегодных затратах на каждую категорию сотрудников. Основная проблема начинающих предпринимателей это: неумение и не желание делегировать полномочия – 58%; наём «не тех» людей – 56% [14].

7. Калькуляция себестоимости – главное правило предпринимателя гласит, зарабатывать нужно больше, чем тратить. В разделе содержится описание методики расчета себестоимости производства продукции/предоставления услуг. До 70% начинающих предпринимателей допускают ошибки в ценообразовании продукции [14].

8. Финансовый план – в данном разделе рассматривается возможное привлечение инвестиций, источники стартового капитала, плановый баланс первого года, план движения денежных средств, структура налоговых платежей, расчету рентабельности, и т. д. Особое внимание стоит уделить расчету финансовых и материальных запасов, запасы в любом случае должны присутствовать на случай

непредвиденных обстоятельств. В вопросе привлечения инвестиций, начинающий предприниматель должен рассчитывать прежде всего на себя, банки не охотно предоставляют кредиты начинающим предпринимателям, 79% начинающих предпринимателей начинают опрометчиво вести бизнес без достаточного объема финансирования. Плохое понимание или отсутствие навыков управления денежным потоком демонстрируют 82% начинающих предпринимателей [14]. Инвесторы при изучении бизнес-плана уделяют данному разделу особое внимание.

9. Анализ риска – данный раздел обычно один из последних, тем не менее его важность также высока, как и предыдущего, в нем рассматриваются предполагаемые риски и пути их решения. Дополнительно обозначаются: гарантии федеральных или местных органов власти, если имеются; выбранные вами способы страхования; полученные банковские гарантии и залог активов; гарантии на товар и т.д. Стоит также уделить особое внимание проработке и закреплению ответственности между партнерами в случае банкротства.

10. Приложения – копии документов, и т.д.

Скрупулёзная проработка всех разделов бизнес-плана позволит начинающему предпринимателю трезво взглянуть на свои возможности, и возможно, убережет его от возможного разорения.

На сегодняшний правительство Российской Федерации предпринимает различные программы поддержки субъектов МСП, однако данных мер все еще не достаточно, предприниматели в нынешних условиях могут надеяться прежде всего на себя. Таким образом, бизнес-план, при прочих равных условиях, может помочь предпринимателю в построении успешного бизнеса.

Список литературы

1. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert / В.С. Алиев [Текст]. - М.: Инфра-М, Форум, 2017. - 893 с.
2. Бадалова, А.Г. Управление рисками деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. - М.: Вузовская книга, 2016. - 234 с.
3. Баринов, В. А. Бизнес-планирование [Текст]. Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, Инфра-М, 2015. - 272 с.
4. Бекетова, О. Н. Бизнес-планирование [Текст]. Конспект лекций / О.Н. Бекетова, В.И. Найденков. - М.: Эксмо, 2018. - 160 с.
5. Белов, П.Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. часть 1 [Текст]: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Г. Белов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 211 с.
6. Белов, П.Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. часть 2 [Текст]: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Г. Белов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 250 с.
7. Белов, П.Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. часть 3 [Текст]: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Г. Белов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 272 с.
8. Герасименко, В. В. Ценообразование / В.В. Герасименко [Текст]. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 422 с.
9. Жариков А.В., Горячев Р.А. Прогнозирование спроса и объема продаж [Текст]: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2017. – 39 с.
10. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах [Текст]: Учеб. пособие/П. С. Завьялов. -М.:ИНФРА-М, 2017. -496 с.
11. Задоя А.А. Совокупный спрос как фактор и результат экономического роста / Научные труды Донецкого национального технического университета [Текст]. Серия: экономическая. 2014. № 1.
12. Доля убыточных организаций в России в январе выросла до 35,8%. [Электронный ресурс] URL: https://tass.ru/ekonomika/6260128?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (дата обращения 10.05.2019 г.)
13. Малый бизнес занял выжидательную позицию. Альфа-Банк представляет результаты 6 волны исследования «Пульс малого бизнеса». [Электронный ресурс] URL: https://alfabank.ru/press/news/2017/12/22/42092.html (дата обращения 10.05.2019 г.)

14. Почему бизнесмены в России прогорают? [Электронный ресурс] URL: http://smartskillsgroup.com/why-businesses-in-russia-waste/ (дата обращения 10.05.2019 г.)

15. Почему за два месяца 208 тысяч российских предпринимателей закрыли свой бизнес. [Электронный ресурс] URL: https://www.bel.kp.ru/daily/26037/2952948/ (дата обращения 10.05.2019 г.)

16. Прикрыть лавочку: ООО и АО в России чаще закрываются, чем открываются. [Электронный ресурс] URL: https://realnoevremya.ru/articles/129653-statistika-otkrytiy-i-zakrytiy-biznesa-v-regionah-rossii (дата обращения 10.05.2019 г.)

17. Продать активы готовы более 80% российских компаний. [Электронный ресурс] URL: https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/09/04/779834-prodat-aktivi-gotovi (дата обращения 10.05.2019 г.)

18. «Не мешайте работать»: чего ждет малый бизнес от власти. [Электронный ресурс] URL: https://www.rbc.ru/own_business/15/01/2015/54b7ab729a794706d0027693 (дата обращения 10.05.2019 г.)

19. Реальные доходы россиян ускорили падение. [Электронный ресурс] URL: https://www.rbc.ru/economics/17/10/2018/5bc73c559a7947517996d7d0 (дата обращения 10.03.2019 г.)

20. Росстат: доля бедных в России в I квартале выросла до 14,2%. [Электронный ресурс] URL: https://tass.ru/ekonomika/5409500 (дата обращения 10.05.2019 г.)

21. Сбербанк оценил долю активных предпринимателей в 3% населения. [Электронный ресурс] URL: https://www.rbc.ru/economics/30/04/2019/5cc729d69a7947b3c4f18ab5 (дата обращения 10.05.2019 г.)

УДК 338

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛИМАТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВОРОНЦОВА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА
Студент 2 курса,
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Институт экономики и управления

Аннотация: в данной статье обоснована сущность и ценность предпринимательских структур на современном этапе развития экономики, выделены факторы, формирующие благоприятную предпринимательскую среду и усугубляющее положение субъектов бизнес сферы, анализируется экономическое положение Российской Федерации.
Ключевые слова: факторы, среда, климат, налог, процент, инновации.

FACTORS DETERMINING THE ENTREPRENEURS CLIMATE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Vorontsova Maria Alekseevna

Abstract: this article is substantiated the nature and value of business structures at the present stage of economic development, highlighted the factors that form a favorable business environment and aggravated the position of business entities, analyzed the economic situation of the Russian Federation.
Keywords: factors, environment, climate, tax, interest, innovation.

На современном этапе развития как мировой экономики, так и экономики Российской Федерации усилилась тенденция образования и совершенствования субъектов предпринимательской деятельности, для существования которых необходим благоприятный предпринимательский климат.

Предпринимательский климат – это совокупность факторов формирования рыночной основы функционирования предпринимательства [4].

Предпринимательские структуры реализуют одно из наиболее приоритетных требований мировой экономики – переход экономической деятельности государств на инновационный путь развития. Поэтому темпы роста показателей национальной экономики и ее развитие в большей степени зависят от условий предпринимательской среды.

К основным факторам, формирующим благоприятные условия в Российской Федерации для осуществления предпринимательской деятельности, относятся (Табл. 1):

Сегодня предпринимательская деятельность оказывает существенное влияние на формирование объема и структуры ВВП страны. За последние годы вклад бизнес сферы в объем ВВП составил около 21,9% или более 20 трлн руб. в денежном эквиваленте (Рис. 1) [3].

В развитых странах, масштабы бизнес сферы, как правило, достаточно велик. Малые и средние предприятия (МСП) создают рабочие места и обеспечивают существенную долю населения доходами, во многом определяя социально-экономическое положение страны в целом и ее регионов в частности. Размером сектора малых и средних предприятий является звеном, связывающим благосостояние населения и экономический рост. Кроме того, рост количества малых и средних предприятий приводит

к росту конкуренции в экономике, что является основанием для инновационного развития и модернизации экономики государства.

Таблица 1

Факторы, формирующие благоприятный предпринимательский климат в Российской Федерации

Факторы предпринимательского климата	Характеристика
Правовые условия	Обеспеченность правовой защиты ведения бизнеса, политика и правовые акты, направленные на стимулирование и поддержку бизнес сферы.
Инвестиционный климат	Уровень ограничений на перемещение инвестиционных ресурсов между различными видами деятельности в стране и за рубежом.
Уровень свободы ведения бизнеса	Независимость отечественных предпринимателей в принятии управленческих решений и в распоряжении факторами предпринимательской деятельности.
Уровень свободы рынка труда	Качество соответствующей нормативно-правовой базы.
Качество кредитно-денежной политики государства	Определяется уровнем инфляции за последние три года и степенью контроля над ценами.
Налоговая нагрузка	Предоставление налоговых льгот и пониженных налоговых ставок для субъектов предпринимательства.

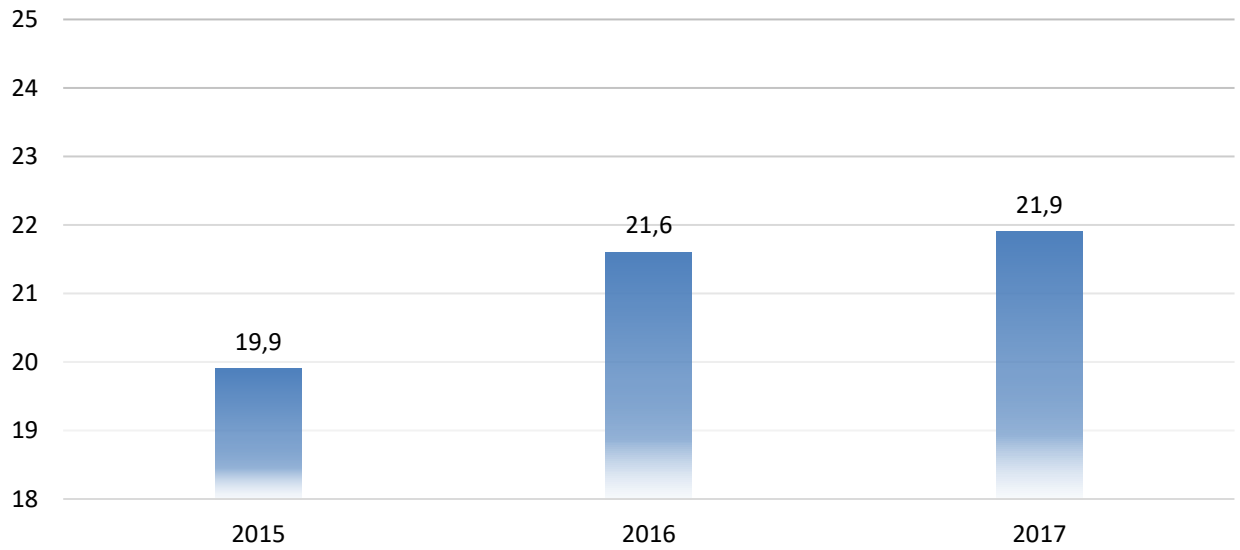

Рис. 1. Вклад предпринимательской деятельности в объем ВВП РФ за период 2015-2017 гг.

Рейтинг Forbes определил наиболее привлекательные для ведения предпринимательской деятельности страны за последние 12 лет: Россия заняла 37 место в 2017 году по сравнению с 2012 годом (120 место), возглавила рейтинг Великобритания. Третий год подряд Новая Зеландия занимает второе место в общем списке. В пятерку лучших стран также вошли Нидерланды, Швеция и Канада. В течение последних десяти лет США постепенно опускались все ниже и ниже. В рейтинге лучших стран для ведения бизнеса страны со второй (Китай) и третьей (Япония) сильнейшими экономиками в мире занимают шестьдесят шестое и двадцать первое место соответственно. Китай занимает столь низкую строчку из-за недостатка свободы в торговле и денежной свободы. Шесть мест в последней десятке рейтинга занимают африканские страны (Республика Гаити показала худший результат среди неафриканских государств). Уровень инноваций, свобода в торговле и защита инвесторов в большинстве из

этих шести стран находятся на очень низком уровне [1].

Несмотря на общую положительную динамику в России в 2018 году рост рабочих мест на предприятиях МСП и структура МСП ухудшилась.

Среди основных причин ухудшения предпринимательского климата субъекты бизнес сферы называют экономические факторы – растущие издержки и снижение спроса, но на первом месте – экономическую неопределенность [2]. Кроме того, к причинам относятся:

- Высокий уровень налогообложения;
- Высокий процент коммерческого кредита;
- Отсутствие стартового капитала;
- Недостаток квалифицированных трудовых ресурсов;
- Высокая конкуренция;
- Снижение курса рубля;
- Рост цен.

Для российских малых и средних предприятий реальная ставка по кредитам сроком свыше 1 года на начало 2018 г. составляла не менее 7%, что при текущих уровнях маржинальности в большинстве видов деятельности резко сужает возможности заимствований, в то время как европейские предприниматели имеют возможность брать кредиты по ставкам, которые в реальном выражении приближаются к нулевой отметке. Для кредитов на срок от 1 года до 3 лет данные ставки оказались равны 1,66% годовых и 1,45% годовых соответственно [2].

Хотя большая часть налоговых поступлений от бизнеса приходится на крупные предприятия, нагрузка (по отношению к прибыли) на малые и средние предприятия выше. Высокая налоговая нагрузка не позволяет малым и средним предприятиям развиваться, стимулирует их не к росту, а к дроблению и выдавливает в теневой сектор.

Сейчас налоговая политика в России – это примитивный инструмент по изъятию средств из экономики в пользу консолидированного бюджета. Текущая налоговая политика выполняет в основном фискальную функцию и почти не выполняет другую важную функцию – стимулирующую.

Налоговую систему России необходимо реформировать, осуществив переход от исключительно краткосрочных фискальных целей к целям стимулирования стабильного экономического роста. Рост налоговых поступлений в бюджет должен происходить не за счет повышения налогов, а за счет развития бизнеса, в первую очередь сектора МСП, и, как следствие, увеличения налоговой базы.

Однако в соответствие с перечнем государственных программ Российской Федерации одним из направлений развития экономики поддержка интереса к новым проектам на территории России, принятие большого пакета решений – от инфраструктурных решений до создания налоговых льгот и особых условий кредитования.

Таким образом, нашей стране необходимо активно проводить комплекс мероприятий, стимулирующих предпринимательскую деятельность, в частности развитие малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Лучшие страны для ведения бизнеса в 2018 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.forbes.ru/biznes/354709-luchshie-strany-dlya-vedeniya-biznesa-v-2018-godu-reyting-forbes
2. Сектор малого и среднего бизнеса: Россия и Мир. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf
3. Доля малого и среднего бизнеса в экономике России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.investing.com/news/economy-news/article-598716
4. Состояние предпринимательского климата в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=222&type=news&newsid=1914

УДК 339

МАРКЕТИНГОВАЯ ПРОГРАММА СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

АЗИЗОВА ТАИСИЯ РУСЛАНОВНА
студентка 2 курса
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Институт экономики и управления

Аннотация: в данной статье обосновывается ценность маркетинговой деятельности для совместного предприятия, рассматриваются формы маркетингового взаимодействия крупных компаний, анализируются цели и задачи маркетинговой программы компании «Nestlé», а также дается характеристика основным маркетинговым стратегиям совместного предприятия.
Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая программа, совместное предприятие, маркетинговая стратегия, брендинг.

JOINT VENTURE MARKETING PROGRAM

Azizova Taisiya Ruslanovna

Annotation: this article substantiates the value of marketing activities for a joint venture, examines the forms of marketing interaction of large companies, analyzes the goals and objectives of the marketing program of «Nestlé», and describes the main marketing strategies of the joint venture.
Keywords: marketing, marketing program, joint venture, marketing strategy, branding.

В современных условиях внешнего рынка фактором, определяющим эффективность любого совместного предприятия, является тщательно проработанная маркетинговая программа.

Маркетинговая программа – это разработанный на основе комплексных маркетинговых исследований стратегический план-рекомендация касательно производственно-сбытовой и научно-технической деятельности фирмы на определенный период времени, призванный обеспечить оптимальный вариант ее будущего развития с учетом запросов потребителей и согласно выдвинутым целям и стратегии[1].

Маркетинговая программа определяет приоритетные цели и действия по вхождению совместного предприятия на мировой рынок, которые, в свою очередь, влияют на формирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для определения конкретных приоритетов совместное предприятие производит анализ существующих на рынке условий, спроса и предложения, оценивает приверженность потребителей к производимой продукции. На основе полученных данных компания разрабатывает прогноз на кратскосрочную (от 1 месяца до 1 года) и среднесрочную (от 1 года до 3 лет) перспективу [2, с.23].

При составлении маркетинговой программы ведущая роль отводится рекламным мероприятиям, разработке новой ценовой политики, прогнозу уровней продажи и прибыли [3, с.39].

Последовательные этапы разработки маркетинговой программы совместного предприятия можно структурировать в виде таблицы 1.

Таблица 1

Этапы разработки маркетинговой программы совместного предприятия

Этапы разработки маркетинговой программы	Мероприятия
Анализ и оценка рыночных возможностей	формулирование целей и задач маркетинговой программы
	оценка маркетинговой среды
	оценка путей получения возможных конкурентных преимуществ
Разработка комплекса маркетинга	разработка ассортимента товаров и его составляющих;
	определение конкретных направлений сервиса
	разработка политики ценообразования
	анализ и выбор каналов распределения
	определение путей товародвижения
Подготовка персонала	разработка программ и организация обучения специалистов по маркетингу
Контроль выполнения программы	замеры продаж
	корректировка расчетов спроса, предложения, цен
Оценка эффективности затрат	расчеты окупаемости маркетинговой программы по срокам решения конкретных задач
	расчеты экономической эффективности программы в целом и ее элементов

Ключевым принципом для создания маркетинговых программ совместного предприятия является признание того факта, что достижение успеха одной компании часто возможно посредством деятельности другой компании, участника рынка.

К ключевым формам маркетингового взаимодействия компаний относятся:

1) двойной брендинг (dual branding);
2) маркетинговая коалиция (coalition loyalty program);
3) кросс-маркетинг (cross-marketing);
4) ко-брендинг (co-branding).

Двойной брендинг представляет собой объединение двух или нескольких компаний с хорошим имиджем. Основной целью такого объединения является увеличение объема продаж продукции компаний-участников.

Маркетинговая коалиция продвигается под общим брендом, который подразумевает принадлежность компаний-партнеров к «маркетинговому пулу». К данной форме маркетингового взаимодействия относятся: мебельный бизнес, аптеки, косметика и парфюмерия, книги и тд. Отсюда формируется приверженность к совместному бренду партнеров-участников программы.

Кросс-маркетинг является новой технологией продвижения товара на рынке благодаря тому, что клиенты одной компании становятся в то же время потенциальными клиентами другой компании.

При ко-брендинге создается общий продукт, продвигаемый под единым брендом [4].

Можно сделать вывод, что проведение маркетинговой программы совместного предприятия – востребованная стратегия в условиях сильной конкурентной борьбы.

Рассмотрим маркетинговую программу совместного предприятия на примере компании «Nestlé».

«Nestlé» – швейцарская транснациональная компания, являющаяся успешным участником мирового рынка продуктов питания.

«Nestlé» занимается производством таких продуктов, как: детское питание, сухие завтраки, чай и кофе, молочные продукты, кондитерские изделия, мороженое, замороженные продукты, корма для домашних животных.

Годовой объем продаж компании составляет около 1,1 млрд. долл. США, включая бренды: Nespresso, Nescafé, Kit Kat, Smarties, Nesquik, Stouffer's, Vittel и Maggi. Копания «Nestlé» осуществляет свою деятельность в 194 странах.

Основной целью маркетинговой программы компании «Nestlé» является стратегия географического расширение рынка. Выбор данного направления международного маркетинга обусловлен такими факторами, как: популярность бренда; высокое качество продукции; большой опыт работы; четкое выявление целей и стратегий развития; высокая квалификация кадров; успешная ценовая политика; активная конкурентная политика.

Помимо стратегии географического расширения рынка «Nestlé» активно применяет стратегию диверсификации (производство новых товаров, выход на новые товарные рынки, не связанные с основными видами деятельности компании) и стратегию сегментации (обеспечение товарами и услугами всех групп потребителей).

Лидирующую позицию на мировом рынке питания обеспечивает не столько ориентированность компании на коммерциализацию результатов, сколько заинтересованность в повышении качества жизни населения и популяризации здорового питания среди детей и взрослых.

Компания «Nestlé» активизирует свою деятельность во многих странах. Следует отметить, что совместное предприятие имеет структурное подразделение в Российской Федерации – «Нестле Россия», которое тесно связано с российским потребительским рынком. Наша страна на сегодняшний день выступает для компании «Nestlé» привлекательным рынком сбыта. Маркетинговая деятельность «Nestlé» в России направлена как на продвижение брендов, имеющих всемирную известность, так и на создание новых, предназначенных только для российского рынка торговых марок.

Таким образом, пример маркетинговой программы «Nestlé» позволяет обосновать ценность маркетинговой деятельности для совместного предприятия. Следовательно, маркетинговая программа способствует эффективной реализации продукции совместного предприятия, улучшению связей между компаниями-партнерами, а также позволяет занимать значительную долю мирового рынка среди его конкурентных участников.

Список литературы

1. Внутрифирменное планирование и маркетинговая программа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.taxru.com/Lekcei/Marketing/2/T17_market_prog.pdf
2. Липсица И.В. Маркетинг-менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 379 с.
3. Козлова О.А. Основы маркетинга: Учебное пособие для бакалавров вузов, обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело». – Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. ун-та, 2016. – 122 с.
4. Совместный маркетинг и его виды. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/co-marketing.htm

УДК 339.133.024

УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

ЩЕРБИНА НАТАЛЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА
Магистрант
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: в статье раскрыта значимость анализа спроса на услуги заведений общественного питания, влияние факторов на него и разработана стратегия развития организации на рынке общественного питания г. Екатеринбурга. Данная стратегия может использоваться специалистами заведений общепита для привлечения новых клиентов, управлении их поведением, что в конечном итоге позволит сохранить и увеличить спрос на услуги и извлечь максимальную прибыль.
Ключевые слова: спрос, SWOT-анализ, рынок общественного питания, стратегия развития, управление изменениями, стратегические альтернативы

DEMAND MANAGEMENT IN THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION OF PUBLIC CATERING

Shcherbina Natalia Vladislavovna

Annotation: the article reveals the importance of the analysis of demand for catering services, the influence of factors on it and developed a strategy for the development of the organization in the catering market of Yekaterinburg. This strategy can be used by specialists of catering establishments to attract new customers, manage their behavior, which ultimately will maintain and increase the demand for services and maximize profits.
Key words: demand, SWOT analysis, catering market, development strategy, change management, strategic alternatives

Актуальность исследования. Для наиболее полного удовлетворения потребностей населения в питании необходимо выявлять тенденции в формировании спроса на услуги общественного питания. Как показывает опыт успешных компаний основой экономической устойчивости и успешной деятельности заведения общественного питания является постоянное изучение факторов, определяющих спрос и разработку наиболее оптимального предложения услуги и ассортимента продукции. Спрос на все услуги, в том числе и на услуги общественного питания постоянно меняется. Таким образом анализ и управление спросом позволит разработать и внедрить стратегию развития организации более успешно.

Целью работы является изучение спроса в общественном питании для обоснования формирования эффективной стратегии развития организации на примере создания кафе в г. Екатеринбурге.

Объектом исследования является создание предприятия общественного питания в г. Екатеринбурге. Предметом исследования является управление изменением спроса на рынке общепита путем создания стратегических альтернатив развития бизнеса.

Спрос на услуги общественного питания определяется, в первую очередь, специализацией предприятия общественного питания. Также он дифференцируется по месту работы, учебы, жительства,

отдыха населения и формируется под влиянием ряда социально-экономических факторов. Одним из главных социально-экономических факторов является национальный доход, его структура и форма распределения. Особое значение при этом имеет постоянный рост той части национального дохода, которая направлена на личное потребление в виде заработной платы [1].

Также прямое влияние на формирование спроса оказывают уровень и соотношение цен на товары и услуги. При изменении цен население перераспределяет свои денежные доходы для того, чтобы достигнуть наиболее экономически выгодного соотношения между потребностями и возможностями их удовлетворения [2].

Еще одним из важных факторов формирования спроса на продукцию общественного питания является качество блюд и культура обслуживания. Эти факторы в сочетании со снижением стоимости продукции создают условия для того, чтобы население все в большей степени удовлетворяло свои потребности пользуясь услугами заведения общепита [2].

Екатеринбург – один из крупнейших торговых центров России. Именно развитие потребительского рынка города в последние годы стало одним из тех факторов, которые позволили столице Урала занять ведущее положение среди российских городов (третье место – после Москвы и Санкт-Петербурга).

На начало 2017 года количество столовых осталось на уровне 2015 года (582 шт.). За год закрылось 15 кафе, 8 закусочных, 4 чайных; открылось – 9 баров, 10 ресторанов, 14 кофеен, 40 предприятий быстрого обслуживания. Наибольшее количество предприятий общепита в Екатеринбурге приходится на столовые и кафе [3, 4].

Наибольшее количество предприятий общепита на 01.01.2017 г. сосредоточено в Ленинском районе г. Екатеринбург (479), а наименьшее количество – в Железнодорожном районе (213) [3, 4].

Оборот общественного питания по крупным и средним предприятиям в действующих ценах за январь-сентябрь 2017 года 4914 миллионов рублей, в сопоставимых ценах 132,1% к сопоставимому периоду 2016 года [3, 4].

Таким образом, в последние годы на рынке общественного питания наблюдается тенденция всестороннего развития. Открываются новые заведения, оборот общественного питания с каждым годом возрастает, и по прогнозам аналитиков будет расти дальше.

В связи с этим, идея проекта состоит в создании нового предприятия в сфере общественного питания в г. Екатеринбурге, а именно – семейного кафе с количеством посадочных мест на 50 человек.

Главная цель бизнеса – это предоставление качественной, полезной и вкусной пищи для всех возрастов.

Стратегическими целями кафе будут являться:

– Увеличение прироста довольных посетителей за счет предоставления качественного обслуживания, вкусной и полезной пищи и специальных предложений;
– Установление такой цены, при котором кафе будет получать наибольший доход;
– Расширение номенклатуры и ассортимента блюд;
– Привлечение высококвалифицированного персонала;
– Сотрудничество с крупными оптовыми поставщиками качественного сырья и полуфабрикатов;
– Поиск путей снижения себестоимости продукции и услуг.

Все работы по открытию кафе будут произведены примерно за полгода. Конкретные сроки осуществления каждого этапа указаны в таблице 1.

По результатам анализа было выявлено, что для открытия кафе необходимо 2750 тыс. рублей.

SWOT-анализ факторов, влияющих на достижение целей проекта, и общая оценка проекта представлен в таблице 2.

Таблица 1

Организационный план (график) открытия кафе

№	Этап	Длительность, неделя	Ресурсы	Ответственный исполнитель	Расходы, тыс.руб..
1	Поиск подходящего помещения и заключение договора аренды	3	Финансовые	Управляющий	200
2	Ремонт помещения	5	Финансовые	Управляющий	500
3	Покупка и установка оборудования	2	Финансовые	Управляющий	1 690
4	Регистрация бизнеса и получение необходимых разрешений	4	Трудовые, финансовые	Управляющий, бухгалтер	50
5	Поиск и отбор персонала (идет параллельно)		Трудовые, финансовые	Бухгалтер	10
6	Реклама		Финансовые	Управляющий	100
7	Заключение договоров поставки сырья	2	Финансовые	Управляющий, бухгалтер	200
Итого:		16			2750

Таблица 2

SWOT-анализ кафе

Сильные стороны: высокое качество блюд; конкурентоспособные цены; близость к основным потребителям; высококвалифицированный персонал; выгодное местоположение; регулярный мониторинг обратной связи от клиентов через книгу отзывов и предложений, оперативное устранение недостатков; уютный интерьер; наличие детской комнаты.	Возможности: рост реальной заработной платы; клиенты кафе – все категории населения, достаточно много пенсионеров; увеличение пенсий, стипендий и других социальных выплат.
Слабые стороны: молодая фирма; слабая рекламная компания; не узнаваемый бренд; небольшой ассортимент блюд.	Угрозы: высокая конкуренция на рынке; перенасыщение Екатеринбурга кафе; высокая коррумпированность чиновников, ответственных за принятие решения; повышение арендной платы или расторжение договора аренды; падение реальной заработной платы; появление конкурентов в шаговой доступности; невысокий уровень спроса; повышение стоимости поставляемого сырья.

Недалеко от будущего кафе находятся 4 основных конкурента: кафе «Лоза», кафе «Дока», Чайхана «Шафран», кафе «Каравай». Анализ конкурентных позиций создаваемого кафе по отношению к указанным предприятиям представлен в таблице 3.

Таблица 3

Анализ конкурентных позиций кафе

Факторы и их влияние на бизнес	Кафе	Конкуренты			
		Кафе «Лоза»	Кафе «Дока»	Чайхана «Шафран»	Кафе «Каравай»
Качество (5)	Хорошее (4)	Низкое (2)	Хорошее (4)	Хорошее (4)	Хорошее (4)
Местонахождение (3)	Одна из центральных улиц микрорайона города, вблизи от остановки, оживленное место. Есть место для парковки. (5)	Неоживленное место, однако высокий автомобильный трафик (3)	Неоживленное место, однако высокий автомобильный трафик (3)	Вблизи остановок общественного транспорта, торговый центр (5)	Вблизи областной больницы, довольно оживленное место (5)
Уровень цены (4)	Средняя (3)	Низкий (5)	Средний (3)	Выше среднего (1)	Низкий уровень цен (5)
График работы (4)	Удобный (5)	Удобный (5)	Удобный (5)	Удобный (5)	Неудобный (1)
Ассортимент (3)	Небольшой (2)	Небольшой (2)	Широкий (5)	Широкий (5)	Небольшой (2)
Репутация фирмы (3)	Фирма новая (2)	Не очень хорошая (2)	Хорошая (4)	Хорошая, постоянные клиенты 4)	Хорошая (4)
Итого	79	71	88	86	77

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что стратегическая сила создаваемого кафе достаточно сильная, хоть и уступает своему главному конкуренту кафе «Дока». Вполне вероятно, что через некоторое время после открытия, кафе удастся нарастить преимущества перед своим главным конкурентам.

Проведем оценку выбранной отрасли деятельности с помощью специальных инструментов на предмет наиболее полного соответствия стратегической ситуации.

В качестве инструментов выбора типовых стратегий в специальной области проектирования была использована матрица МакКинзи.

В таблице 4 представлена оценка конкурентных позиций бизнеса по оси X.

Таблица 4

Оценка конкурентных позиций бизнеса в отрасли (ось X)

Ключевые факторы	Удельный вес	Оценка привлекательности	Результат
Высокое качество кухни	0,25	5	1,25
Квалифицированный и доброжелательный персонал	0,1	4	0,4
Разнообразие блюд	0,25	5	1,25
Уровень цен	0,2	4	0,8
Проведение рекламных мероприятий и предоставление скидок, акций и бонусов	0,2	5	1
Оценка конкурентных позиций	1	-	4,7

В таблице 5 представлены оценка привлекательности по оси Y.

Таблица 5

Оценка привлекательности отрасли (ось Y)

Ключевые факторы	Удельный вес	Оценка привлекательности	Результат
Темп роста рынка	0,15	3	0,45
Размер рынка	0,2	3	0,8
Стабильность отрасли	0,3	4	1,2
Прибыльность	0,2	4	0,8
Склонность к сезонности	0,15	4	0,6
Оценка привлекательности отрасли	1	-	3,85

На основе итоговых оценок конкурентных позиций и оценок привлекательности отрасли определяется свое место в одном из квадратов матрицы (таблица 6).

Таблица 6

Матрица МакКинзи

Привлекательность отрасли	Конкурентная позиция		
	Хорошая (4-5 балла)	Средняя (2-4 балла)	Слабая (0-2 балла)
Высокая (4-5 балла)	Победитель	Победитель 2	Знак вопроса
Средняя (2-4 балла)	*Победитель*	Средний бизнес	Проигрывающий
Низкая (0-2 балла)	Производитель прибыли	Проигрывающий	Проигрывающий 2

По результатам составления матрицы бизнес в сфере общественного питания попадает в область «Победитель».

Это говорит о том, что у кафе рыночная привлекательность держится на среднем уровне, но при этом её конкурентная позиция достаточно сильна.

Чтобы укрепить свои позиции в конкурентной среде можно не только с помощью цены и качества, но и с помощью эффективно выстроенной стратегии.

Формирование стратегических альтернатив предприятия – это центральный и основополагающий момент стратегического управления.

Поскольку спрос на услуги общественного питания довольно часто меняется, его нужно изучать и повышать, а для этого спроектируем стратегические альтернативы кафе.

Стратегические альтернативы кафе (таблица 7) сформируем на основе результатов SWOT-анализа, представленного ранее в таблице 2.

Таблица 7

Стратегические альтернативы кафе

Стратегические альтернативы	Достигаемые результаты при реализации стратегической альтернативы	Сложности и риски реализации стратегической альтернативы
Стратегии SO (использование сильных сторон для увеличения возможностей) 1. Привлечь потенциальных клиентов низкой ценой и высоким качеством. 2. Увеличить поток потребителей путем широкого ассортимента блюд и выгодного местоположения	1. Увеличение предложения для потребителя и привлечение новых клиентов	1. Недостаток средств на открытие дополнительных точек.

Продолжение таблицы 7

Стратегические альтернативы	Достигаемые результаты при реализации стратегической альтернативы	Сложности и риски реализации стратегической альтернативы
3. Открыть несколько в городе несколько точек кафе при помощи высококвалифицированного персонала	2. Низкая цена позволит увеличить поток потребителей, а за счет качества услуги станут более конкурентоспособными	2. Недостаточна низкая цена, недостаточно высокое качество 3. Текучка кадров
Стратегии ST (использование сильных сторон для избегания угроз) 1. Укрепить позиции на рынке с помощью гибкой ценовой политики; 2. Адаптироваться к новым требованиям с помощью высокой квалификации работников.	1. Увеличение клиентской базы	1. Пассивное отношение клиентов; 2. Предпочтение услуг у конкурента
Стратегии WO (преодоление слабых сторон с помощью возможностей) 1. Открыть дополнительные точек в городе для увеличения клиентской базы; 2. Привлечь как можно большего количества клиентов с помощью рекламы. 3. Предложить большое разнообразие блюд и напитков	1. Увеличение предложения для потребителя и привлечения новых клиентов; 2. Создание имиджа компании	1. Спрос остается на том же уровне; 2. Имидж компании остался на прежнем уровне
Стратегии WT (минимизация слабых сторон для избегания угроз) 1. Создать условия для потребителя и работников лучше, чем у конкурента. 2. Сотрудничать с поставщиками напрямую. 3. Сотрудничать с юридической фирмой для грамотного составления договоров аренды, поставки сырья	1. Ослабление активности конкурентов; 2. Сотрудничество уменьшит риск, связанный с выходом на рынок.	1. Высокая стоимость «создания условий»; 2. Отказ в сотрудничестве

На основе матрицы МакКинзи, а также на базе ключевых стратегических альтернатив была разработана стратегия развития бизнеса. Для кафе наиболее целесообразным будет стремиться к максимальному охвату рынка, привлечению потребителя различных категорий не только низкими ценами, но и сделать особый упор на качество и уровень обслуживания, сравнивая с такими же позициями у конкурентов.

Далее разработаем мероприятия по реализации конкурентной стратегии, которые представлены в таблице 8.

Таблица 8

Разработка мероприятий по реализации конкурентной стратегии

Направления по реализации стратегии	Мероприятия	Ожидаемый эффект
1. Стимулирование сбыта	Купоны (например, при предъявлении купона, чашка кофе бесплатно); Подарки (при заказе от 1000 рублей напиток бесплатно); Скидки, акции и бонусы для постоянных клиентов; Реклама (плакаты, листовки), реклама в Интернете.	Повышение имиджа кафе, привлечение клиентов и увеличение прибыли.
2. Повышение качества работы с потребителями	Проведение тренингов для персонала по работе с клиентами; Высокая заработная плата для сотрудников; Повышенное внимание к мнению потребителей.	Повышение профессиональных знаний сотрудников, удержание сотрудников; социологические данные потребителя о фирме, удержание постоянных клиентов
3. Повышение качества кухни	Усиление контроля качества.	Повышение качества блюд повысит конкурентоспособность кафе, привлечет новых клиентов и удержит постоянных
4. Снижение издержек путем прямого сотрудничества с поставщиками	Сотрудничество, с поставщиками безалкогольных напитков; Сотрудничество с поставщиками мяса.	Уменьшит риск, связанный с выходом на рынок, ослабит активность конкурентов, снизит издержки.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что вышеперечисленные мероприятия помогут при реализации конкурентной стратегии, а также благоприятно скажутся на развитии бизнеса.

Список литературы

1. Экономика предприятия общественного питания / Фридман А.М. – М.: Дашков и К, 2017. – 464 с.: ISBN 978-5-394-02069-8 – Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/415286
2. Алексеева В.Д. Разработка стратегии развития организации общественного питания // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. №3 (43). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-strategii-razvitiya-organizatsii-obschestvennogo-pitaniya (дата обращения: 19.05.2019).
3. Мониторинг социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» в 3-м квартале 2017 года [Электронный ресурс]: https://екатеринбург.рф/
4. Об итогах развития потребительского рынка муниципального образования «город Екатеринбург» за 9 мес. 2017 года [Электронный ресурс]: https://екатеринбург.рф/

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.43

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ФОНДОВОГО ИНДЕКСА S&P 500

ХУДЯКОВА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА
к.т.н, доцент
Дипломатическая академия МИД России

Аннотация: В работе представлено несколько моделей динамики фондового индекса S&P500 в зависимости от входящих переменных, полученных с помощью регрессионного и факторного анализа. Каждая рассмотренная модель позволяет предсказать рецессию с большой надежностью.
Ключевые слова: Фондовый индекс, регрессионная модель, факторный анализ переменных, предсказание рецессии.

MODELING OF S&P 500 INDEX DYNAMICS

Khudyakova Olga Yuryevna

Abstract: The paper presents several models of the dynamics of S&P500 index depending on the input variables obtained using regression and factor analyses. Each analyzed model allows predicting a recession with high reliability.
Key words: Stock index, regression model, factor analysis, recession prediction.

Фондовый индекс S&P500, называемый барометром американской экономики, составлен по 500 американским компаниям с наибольшей капитализацией. Индекс устойчив к нециклическим колебаниям и менее волатилен, чем, такие индексы как S&P400, S&P600 или Russell 2000, состоящие из акций компаний средней или малой капитализации. Поэтому может рассматриваться как один из индикаторов предсказания рецессии [1].

Целью работы является построение адекватной модели динамики фондового индекса, способной дать качественный прогноз рецессии на 3-4 ближайших года.

Для моделирования фондового индекса S&P500 (обозначен, в дальнейшем Y) были рассмотрены поквартальные данные за период 2008-2018 годов по отдельным финансовым показателям, таким как: выкуп акций (x_1); отношение корпоративного нефинансового долга к ВВП (x_2); ставка ФРС (x_3); портфель ценных бумаг ФРС США (x_4); сальдо торгового баланса (x_5); капитальные вложения (x_6); дефицит федерального бюджета (x_7); сбережения населения (x_8); добавленная стоимость от финансового сектора (x_9); корпоративный долг (x_{10}); ВВП США (x_{11}). Все показатели представлены в млрд долл, за исключением переменных x_2 и x_3, указанных в процентах.

Взаимная корреляция фондового индекса с рассмотренными финансовыми показателями оказалась существенной (табл. 1). А также была обнаружена значительная мультиколлинеарность. В связи с этим для построения адекватной многофакторной модели были рассмотрены регрессионные зависимости на отдельных группах факторов (табл. 2).

Таблица 1

Матрица корреляций исходных переменных

	Y	*X1*	*X2*	*X3*	*X4*	*X5*	*X6*	*X7*	*X8*	*X9*	*x10*	*x11*
Y	1											
X1	0,858	1										
X2	0,575	0,358	1									
X3	0,522	0,524	0,684	1								
X4	0,855	0,758	0,213	0,042	1							
X5	-0,183	-0,349	-0,178	-0,689	0,158	1						
X6	0,965	0,875	0,645	0,569	0,793	-0,272	1					
X7	0,499	0,464	0,384	0,190	0,444	-0,205	0,612	1				
X8	0,623	0,614	0,055	-0,030	0,766	0,090	0,613	0,161	1			
X9	0,953	0,807	0,490	0,375	0,910	-0,027	0,915	0,422	0,728	1		
x10	0,947	0,789	0,773	0,606	0,738	-0,177	0,959	0,461	0,550	0,906	1	
x11	0,980	0,866	0,573	0,476	0,872	-0,143	0,969	0,459	0,693	0,964	0,962	1

Переменные можно сгруппировать в 6 комбинаций, в каждой из которых присутствует «сильный» фактор (корреляция которого с результатом – величиной фондового индекса – очень сильна) и факторы, с ним не коррелирующие:

1) X_1, x_2, x_3, x_7, x_8 2) X_4, x_2, x_3, x_7 3) X_6, x_2, x_3, x_7, x_8

4) X_9, x_2, x_3, x_5, x_7 5) X_{10}, x_3, x_5, x_8 6) $X_{11}, x_2, x_3, x_5, x_7, x_8$

Объем выборки (44) позволяет построить регрессии с 7 факторами. Все модели адекватны по критерию Фишера, все они характеризуются высоким коэффициентом детерминации (табл. 2). Проверка показала, что исключение незначимых факторов из модели не приводит к значительному изменению коэффициентов модели, поскольку в целом уравнения регрессии значимы.

Таблица 2

Адекватные регрессионные модели фондового индекса

Модель	Коэффициент детерминации	Адекватность модели по критерию Фишера	Адекватность модели по критерию Стьюдента
1)$Y= - 3254,12 +7,05X_1 +8316,72x_2 -143,05x_3 +0,14x_7 +0,81x_8$	0,840	$3,81*10^{-15}$ модель адекватна	два из шести параметров модели не значимы
2)$Y= -861,28 + 0,36X_4 +3026,31x_2 +33269,59x_3 +0,04x_7$	0,973	$6,04*10^{-31}$ модель адекватна	один из пяти параметров модели не значим
3)$Y= - 1559,22 +1,31X_6 -1378,71x_2 -4315,06x_3 - 0,31x_7$	0,946	$6,48*10^{-25}$ модель адекватна	два из пяти параметра модели не значимы
4) $Y= -952,40 +2,21X_9 +57,38x_2 +14022,42x_3 - 0,15x_5 +0,20x_7$	0,944	$1,05*10^{-23}$ модель адекватна	два из шести параметра модели не значимы
5) $Y= -1762,88 +0,41X_{10} – 2420,78x_3 -0,35x_5 + 0,16x_7 + 0,49x_8$	0,911	$6,8*10^{-20}$ модель адекватна	три из шести параметра модели не значимы
6)$Y = -1288,8 +0,29X_{11} – 3087,27x_2 + 13994,74x_3 + 0,51x_5 +0,16x_7 -0,24x_8$	0,969	$1,3*10^{-27}$ модель адекватна	два из семи параметра модели не значимы

Регрессионный анализ позволил получить шесть почти равноценных моделей. Очень высокий коэффициент детерминации каждой модели говорит об эффективности использования ее для анализа рецессии.

Интересно, что во все модели вошел фактор x_7 (дефицит федерального бюджета). При этом величина коэффициента регрессии и его знак характеризуют различия в совместном влиянии на фондовый индекс всех входящих в уравнение показателей. Вероятными причинами таких отличий являются, по-видимому, существование латентных переменных и недостаточное число исследуемых факторов.

Для преобразования коррелирующих исходных переменных в набор несвязанных факторов был применен метод главных компонент.

Минимальное число факторов, вносящих наибольший вклад в дисперсию данных, оказалось равным два, поскольку только два собственных значения матрицы корреляций превышают значение 1. Суммарно две выделенные компоненты объясняют 80,2% дисперсии исходных переменных (рисунок 1).

Объясненная совокупная дисперсия

	Начальные собственные значения			Извлечение суммы квадратов нагрузок			Ротация суммы квадратов нагрузок		
Компонент	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	6,848	62,251	62,251	6,848	62,251	62,251	5,827	52,976	52,976
2	1,979	17,991	80,242	1,979	17,991	80,242	2,999	27,265	80,242
3	,897	8,150	88,392						
4	,798	7,256	95,648						
5	,243	2,212	97,860						
6	,124	1,125	98,984						
7	,065	,594	99,579						
8	,024	,216	99,795						
9	,019	,169	99,964						
10	,003	,030	99,994						
11	,001	,006	100,000						

Метод выделения факторов: метод главных компонент.

Рис. 1. Методом главных компонент определены 2 главные компоненты

Для упрощения структуры факторов был применен метод вращения, который позволил перераспределить факторную нагрузку переменных так, что каждая переменная стала иметь наибольшую нагрузку только по одному фактору (рисунок 2).

Наибольшей информативностью обладает первый фактор F_1, он характеризует 53% общей дисперсии, второй F_2 – 27%. Положительный полюс фактора F1 определяется положительными полюсами переменных: «Портфель ценных бумаг», «Добавленная стоимость», «ВВП», «Капитальные вложения», «Сбережения населения», «Корпоративный долг», «Выкуп акций», «Дефицит Федерального бюджета». Отрицательный полюс определяется противоположными полюсами данных переменных.

Положительный полюс фактора F_2 определяется положительными полюсами переменных «Ставка ФРС», «Отношение корпоративного долга к ВВП», «ВВП», «Капитальные вложения», «Корпоративный долг», «Дефицит» и отрицательным полюсом переменных «Сальдо торгового баланса» и «Сбережения населения». Отрицательный полюс определяется противоположными полюсами перечисленных переменных. Такие данные в целом согласуются с результатами корреляционно-регрессионного анализа.

Поскольку каждая переменная, за исключением «Портфель ценных бумаг», определяет и фактор F_1 и фактор F_2 (рисунок 2), то факторная структура не считается устойчивой, является сложной и не может быть соотнесена с метрическими данными.

Построенная регрессионная зависимость фактора F_1 от набора исходных переменных x_1-x_{11} (с учетом вращения) характеризуется высоким качеством (R^2_{adj}=1, уравнение регрессии значимо в целом).

Повернутая матрица компонентов[a]

	Компонент	
	1	2
Портфель ценных бумаг ФРС США, млрд долл.	,970	
Добавленная стоимость от финансового сектора, млрд долл.	,947	,225
ВВП	,924	,356
Капитальные вложения, млрд долл.	,859	,498
Сбережения населения, млрд долл.	,842	-,210
Корпоративный долг	,819	,520
Выкуп акций, млрд долл.	,795	,402
Дефицит федерального бюджета, млрд долл.	,438	,360
Ставка ФРС, %	,216	,929
Сальдо торгового баланса, млрд долл.	,130	-,761
Отношение корпоративного нефинансового долга к ВВП, %	,359	,722

Метод выделения факторов: метод главных компонент.
Метод вращения: варимакс с нормализацией Кайзера.[a]

a. Вращение сошлось за 3 итераций.

Рис. 2. Матрица компонентов после вращения

Коэффициенты[a]

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты		
		B	Стандартная ошибка	Бета	т	Значимость
1	(Константа)	-3,952	,000		.	.
	Выкуп акций, млрд долл.	,003	,000	,117	.	.
	Отношение корпоративного нефинансового долга к ВВП, %	-1,134	,000	-,026	.	.
	Ставка ФРС, %	-10,386	,000	-,088	.	.
	Портфель ценных бумаг ФРС США, млрд долл.	,000	,000	,226	.	.
	Сальдо торгового баланса, млрд долл.	,002	,000	,140	.	.
	Капитальные вложения, млрд долл.	,000	,000	,117	.	.
	Дефицит федерального бюджета, млрд долл.	,000	,000	,044	.	.
	Сбережения населения, млрд долл.	,001	,000	,217	.	.
	Добавленная стоимость от финансового сектора, млрд долл.	,001	,000	,177	.	.
	Корпоративный долг	9,129E-5	,000	,105	.	.
	ВВП	7,705E-5	,000	,152	.	.

a. Зависимая переменная: REGR factor score 1 for analysis 2

Рис. 3. Коэффициенты уравнения регрессии в естественном и стандартизованном виде для фактора F_1

Величина бета-коэффициентов характеризует силу влияния переменных на фактор F_1: наибольшее влияние оказывает переменная «Портфель ценных бумаг» и «Сбережения населения», наименьшее из всех – «Отношение корпоративного долга к ВВП».

Аналогично получается уравнение в естественных переменных и стандартизованное уравнение для фактора F_2 (рисунок 4). Наибольшее влияние на фактор из всех исследуемых переменных оказывают переменные «Ставка ФРС» и «Сальдо торгового баланса», а наименьшее – «Добавленная стоимость от финансового сектора» и «Выкуп акций».

Коэффициенты[a]

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты		
		B	Стандартная ошибка	Бета	т	Значимость
1	(Константа)	-6,765	,000		.	.
	Выкуп акций, млрд долл.	,001	,000	,056	.	.
	Отношение корпоративного нефинансового долга к ВВП, %	11,188	,000	,258	.	.
	Ставка ФРС, %	43,448	,000	,368	.	.
	Портфель ценных бумаг ФРС США, млрд долл.	,000	,000	-,175	.	.
	Сальдо торгового баланса, млрд долл.	-,004	,000	-,346	.	.
	Капитальные вложения, млрд долл.	,000	,000	,088	.	.
	Дефицит федерального бюджета, млрд долл.	,000	,000	,091	.	.
	Сбережения населения, млрд долл.	-,001	,000	-,214	.	.
	Добавленная стоимость от финансового сектора, млрд долл.	,000	,000	-,042	.	.
	Корпоративный долг	9,015E-5	,000	,104	.	.
	ВВП	9,050E-6	,000	,018	.	.

a. Зависимая переменная: REGR factor score 2 for analysis 2

Рис. 4. Коэффициенты уравнения регрессии в естественном и стандартизованном виде для фактора F_2

Модель для фактора F_2 характеризуется высоким качеством (R^2_{adj}=1, уравнение регрессии в целом значимо).

Представим фондовый индекс в виде модели, зависящей от построенных двух факторов F_1 и F_2 (рисунок 5). Регрессия получается значимой в целом, качество модели – хорошее (R^2_{adj}=0,953):

$S\&P500 = 1723{,}241 + 508{,}073F_1 + 227{,}321F_2$

или в стандартизованном виде: $S\&P500_s = 0{,}891F_{1s} + 0{,}399F_{2s}$ (индекс s означает, что переменная стандартизованная). Однако наличие мультиколлинеарности в моделях факторов, о чем свидетельствуют отрицательные знаки бета-коэффициентов (рисунок 3 и 4), резко снижают уровень доверия к модели фондового индекса, построенной с помощью факторного анализа.

Коэффициенты[a]

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты		
		B	Стандартная ошибка	Бета	т	Значимость
1	(Константа)	1723,241	19,164		89,921	,000
	REGR factor score 1 for analysis 2	508,073	19,386	,891	26,209	,000
	REGR factor score 2 for analysis 2	227,321	19,386	,399	11,726	,000

a. Зависимая переменная: Фондовый индекс S&P 500

Рис. 5. Коэффициенты уравнения регрессии в естественном и стандартизованном виде для фондового индекса

Проведенное исследование показало:

1. В целом корреляционно-регрессионный и факторный анализ динамики показателей, связанных с фондовым индексом показывают близкие результаты, однако не исключенная мультиколлинеарность в модели, полученной с помощью факторного анализа, «ухудшает» свойства модели.
2. Между исследуемыми переменными выявлена сильная линейная взаимозависимость. В связи с этим определены наборы переменных, модели по которым не содержат мультиколлинеарности.
3. Все построенные модели на указанных наборах имеют хорошее качество и высокий порог адекватности.
4. Все модели позволяют строить прогноз рецессии в зависимости от рассматриваемых переменных.

Список литературы

1. Недосекин, А. О. Прогнозирование фондовых индексов [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – С. 231-252.

© Худякова О.Ю., 2019

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 657.6:339.5

ПРОЦЕДУРЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

БУРЛАКОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА,
доцент
ВИЛЬДАНОВА АЛЬБИНА ШАМИЛОВНА,
ИВЛИЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ
Студенты
Оренбургский государственный университет

Аннотация: В настоящий период наблюдается значительный интерес к вопросам оценки системы внутреннего контроля, осуществляемого в интересах собственников, а также самого экономического субъекта не только силами самой организации, но и внешними аудиторскими фирмами.
В данной статье раскрывается необходимость разработки и внедрения на предприятиях системы внутреннего контроля валютных операций. Здесь раскрываются способы и процедуры осуществления внутреннего контроля внешнеторговых сделок, а также минимизация рисков организаций.
Ключевые слова: система внутреннего контроля, процедуры внутреннего контроля, риск, валютная операция, внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговые сделки.

INTERNAL CONTROL PROCEDURES OF FOREIGN TRADE TRANSACTIONS AS A TOOL TO REDUCE THE RISKS OF AN ECONOMIC ENTITY

Burlakova Olga Vladimirovna,
Vildanova Albina Shamilovna,
Ivliev Sergey Vladimirovich

Abstract: At present, there is a significant interest in the evaluation of the internal control system carried out in the interests of the owners, as well as the economic entity not only by the organization itself, but also by external audit firms.
This article reveals the need for the development and implementation of the system of internal control of foreign exchange transactions. It describes the methods and procedures for internal control of foreign trade transactions, as well as minimizing the risks of organizations.
Key words: internal control system, internal control procedures, risk, currency operation, foreign economic activity, foreign trade transactions.

В современных условиях хозяйствования многие российские организации стали активными участниками внешней торговли. Однако не всем им удается проводить внешнеторговые операции одинаково успешно, главным образом – из-за отсутствия опыта самостоятельной работы на внешнем рынке. Помимо этого, сложное законодательство, регулирующее внешнеэкономическую деятельность ор-

ганизаций, не всегда однозначно трактует отдельные хозяйственные ситуации, что также негативно влияет на результативность внешнеторговых операций.

Рассмотрим нынешнюю ситуацию в экономике Российской Федерации в январе 2019 г. (в части внешнеэкономической деятельности).

В январе 2019 года средние мировые цены на сырьевые товары демонстрировали разнонаправленную динамику – ценовые котировки на никель и нефть увеличились по сравнению с декабрем 2018 года, цены на алюминий и медь снизились к прошлому месяцу.

Средняя цена на нефть в январе 2019 г. составила 59,8 долл./барр., увеличившись на 4,2 % к декабрю 2018 года. По сравнению с январем 2018 г. цена снизилась на 12,8 %. Ключевыми факторами увеличения стоимости на нефть являлось соблюдение странами формата ОПЕК+ договоренностей о уменьшении объемов добычи, а также сложная геополитическая ситуация в Венесуэле.

Ставка экспортной пошлины на нефть, с 1 февраля 2019 г. составила 80,7 долл. США за тонну, снизившись на 9,3 % относительно января 2019 года (89,0 долл. США за тонну).

Цены на алюминий в январе 2019 года по отношению к декабрю 2018 г. снизились на 3,5 % до 1 854 долл./т., медь – на 2,2 % до 5 939 долл./т. Стоимость на никель демонстрировала умеренный рост к предыдущему месяцу на 6,3 % до 11 523 долл. за тонну. По сравнению с январем 2018 г. цены на алюминий снизились на 16,1 %, медь –на 15,9 %, никель – на 10,4 процента.

Фактором, корректирующими цены вниз, в прошлый период являлись общие слабые темпы роста как мировой экономики, так и Китая. Для алюминия дополнительным фактором к уменьшению стоимости стало снятие американских санкций с компании РусАл, увеличившее предложение на мировом рынке.

Вместе с этим цены на никель в январе увеличились под влиянием снижения складских запасов металла, а также сокращения части производственных мощностей бразильской компанией Vale.

Рассмотрим таблицу средних цен на сырьевые товары в январе 2019 года

Таблица 1

Средние цены на сырьевые товары в январе 2019 года

	Цена	Темп прироста	
	январь 2019 г.	к предыдущему месяцу	к соответствующему месяцу предыдущего года
Нефть-Urals	59,8 долл./барр.	4,2%	-12,8%
Алюминий	1 854 долл./т	-3,5%	-16,1%
Никель	11 523 долл./т	6,3%	-10,4%
Медь	5 939 долл./т	-2,2%	-15,9%

Источники: Лондонская биржа металлов, Аргус медиа, Всемирный банк.

По итогам января-декабря 2018 года **внешнеторговый оборот** составил 687,5 млрд. долл. США, увеличившись на 17,5 % к январю-декабрю 2017 года. Экспорт товаров вырос на 25,6 % до 449,3 млрд. долл. США, а импорт – на 4,7 % до 238,2 млрд. долл. США. [1]

В условиях усиления международной экономической нестабильности, а кроме того активизации процессов интеграции государственных хозяйствующих субъектов в международной экономике существует актуальная необходимость научного исследования сущности и видов внешнеэкономических рисков и особенностей их минимизации в рамках концепции риск-менеджмента [2].

Процесс оценки риска содержит в себе: описание системы, оценку воздействия или последствий влияния подобных событий на людей, материальные ценности и окружающую среду; вычисление вероятности подобного неблагоприятного исхода на практике и его последствий в зависимости от различных эксплуатационных и организационных мер обеспечения безопасности; количественное описание уровней риска за границами предприятия с точки зрения последствий и вероятности; оценку уровней риска путем сравнения с определенными количественными критериями.

Исследование сущности внутреннего контроля

Российское законодательство и специалисты применяют процессный подход к определению понятия «внутренний контроль». Так, в соответствии с разработанными Минфином России рекомендациями по организации и осуществлению экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности внутренний контроль является процессом, который направлен «на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает: эффективность и результативность своей деятельности, в том числе, достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов; достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности; соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета» [3].

Одной из наименее изученных разновидностей финансового контроля является внутренний контроль. Но в современных условиях он играет важную роль для эффективной деятельности организации.

Постоянное наблюдение, проверка работы организации при осуществлении импортных и экспортных операций, выявление отклонений и неблагоприятных ситуаций в ходе исполнения внешнеторговых сделок и снижения рисков являются основными задачи внутреннего контроля внешнеэкономической деятельности.

Система внутреннего контроля - комплекс организационных мер, методик и процедур, которые используются руководством аудируемого лица в качестве средств с целью эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также для своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности [4].

«Процедуры внутреннего контроля представляют собой действия, направленные на минимизацию рисков, влияющих на достижение целей экономического субъекта». Во внутреннем контроле можно применять процедуры документального и фактического контроля.

Процедуры документального контроля

Формальный контроль – определяет выполнение формальных требований к составлению документа

Арифметический контроль - подразумевает исследование правильности и обоснованности подсчета итогов в документах

Логический контроль - подразумевает изучение объективной возможности документально оформленных хозяйственных операций с помощью различных сопоставлений взаимосвязанных производственных и финансовых показателей

Сплошной контроль финансово-хозяйственных операций - состоит в исследовании всех документов и записей в регистрах бухгалтерского учета. Используется:

- при проведении ревизий и проверок, которые назначаются по требованию следственных органов;
- для ревизии тех участков финансово-хозяйственной деятельности предприятия, где наиболее возможны нарушения или злоупотребления

Несплошной (выборочный) контроль - предусматривает определение состояния всей совокупности единиц (генеральной совокупности) согласно итогам обследования некоторой их части (выборочной совокупности), отобранной в случайном порядке, согласно правилам научной теории выборки.

Процедуры фактического контроля

Инвентаризация - предусматривает сопоставление фактических остатков имущества предприятия с соответствующими данными бухгалтерского учета на конкретную дату и выявление отклонений

Экспертная оценка - базируется на проведении экспертами различных экспертиз

Наблюдение - подразумевает целенаправленное и организованное восприятие и регистрацию поведения исследуемого объекта.

Качественная информация и ее эффективная коммуникация нужны для принятия своевременных

управленческих решений. В организации необходимо разработать внутренние документы, которые регламентируют структуру информационного массива, перечень сведений конфиденциального характера и правила коммуникации . Это могут быть «Положение об информационной политике», «График документооборота» и другие [5].

Для организаций, которые осуществляют внешнеторговую деятельность, процесс оценки рисков обладает сложной структурой, что связано с размерами и разнообразием рисков, свойственных внешнеторговой деятельности.

Исследование внешнеэкономической деятельности необходимо так как этого требуют современные методы ведения любого бизнеса, пытающегося вступить на международную торговую «арену».

При сборе данных с целью рассмотрения внешнеэкономической деятельности основными ресурсами выступают показатели бухгалтерских документов (доходы, расходы, товарооборот, процент прибыли, финансовая отчетность по импорту и экспорту продукции, информация об уровне производительности и эффективности предприятия и так далее). Кроме того немаловажно при анализе внешнеэкономической деятельности оценить полученные данные о результативности работы фирмы: финансовые операции, скорость «передвижения» материальных ресурсов, доходность, степень продуктивности работы сотрудников и т. д.

Анализ внешнеторговой деятельности подразумевает оценку сведений о той компании, с которой планируется сотрудничество. Основными открытыми информационными потоками выступают статьи, маркетинговые сведения, журналы, деловая литература и так далее. Владея такой информацией, вы можете получить достаточно подробное описание организации-партнера.

Реализовать внешнеэкономическую деятельность можно через взаимодействие ее участников (резидентов и нерезидентов).

Участники внешнеторговой деятельности осуществляют ее с помощью внешнеторговых операций (сделок). Внешнеторговая операция является совокупность действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки. Согласно ст. 153 Гражданского кодекса РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Сделки могут быть односторонними и двух- или многосторонними (договорами).

Можно выделить следующие виды внешнеторговых операций в зависимости от предмета внешнеторговой сделки: внешняя торговля товарами; внешняя торговля услугами (работами); внешняя торговля информацией; внешняя торговля интеллектуальной собственностью.

Одним из ярких примеров реализации внешнеэкономических рисков может послужить деятельность президента Венесуэлы Уго Чавеса по национализации нефтегазовых активов страны. Летом 2007 года американская нефтяная компания ConocoPhillips отказалась принять условия венесуэльских властей, выйдя с рынка. Правительство в качестве компенсации за национализацию активов ConocoPhillips, предлагало выплатить значительно меньше рыночной стоимости, по оценке инвестиционных аналитиков рыночная стоимость активов компании превышала 10 млрд. долларов. Таким образом, покинув рынок, ConocoPhillips лишилась около 5,5% своих мощностей по добыче нефти. ExxonMobil также решила отказаться от предложения продолжить участие в национализируемых крупных проектах. Затем спустя 3 года Венесуэла построила 11 нефтяных вышек в штате Ансоатеги на востоке страны, принадлежащих другой американской компании Helmerich & Payne. Официальной причиной национализации стал отказ согласовывать тарифы на буровые услуги со стороны американского партнера.

Приведенную выше иллюстрацию правительственных интервенций в Венесуэле можно продолжить еще несколькими примерами политических действий, прямо повлиявших на ряд международных нефтегазовых компаний, ведущих активную инвестиционную деятельность в разных регионах мира. Так, в августе 2006 года правительство Чада создало национальную нефтяную компанию, изгнав с месторождений американский концерн Chevron и малазийскую компанию Petronas. Президент Чада Идрис Деби мотивировал это следующим образом: «Менее чем за три года эксплуатации месторождения нефти в Чаде иностранный консорциум заработал около 5 млрд. долларов, инвестировав 3 млрд. долларов». В то время как доходы Чада от этого проекта составили лишь 588 млн. долларов.

При этом стоит выделить, что российская компания «Газпром нефть» является не единственной иностранной компанией, ставящей под угрозу свои активы, а с другой стороны, получающей хорошие дивиденды с этих нефтедобывающих районов. За разработку иракского нефтяного месторождения Rumaila BP к концу 2012 г получила 4,5 млрд. долл. Добычу на данном месторождении BP ведет вместе с CNPC. В сентябре 2013 г. объем добычи составил около 1,4 млн. барр/сут. В 2017 г компания хочет получать с него 2,1 млн. барр/сут.

Контролируемые сделки в 2018 году, приравненные к сделкам между взаимозависимыми лицами.

К сделкам между взаимозависимыми лицами приравниваются следующие сделки:

1. Совокупность сделок по реализации товаров (работ, услуг), совершенных с участием формальных посредников. Такие сделки совершены с участием значительного количества лиц (посредников), которые не являются взаимозависимыми, однако не выполняют никакие дополнительные функции, кроме как организация реализации товаров (работ, услуг) одним лицом другому лицу, признаваемому взаимозависимым с этим лицом, не несут риски, не используют активы.

2. Сделки в области внешней торговли товарами мировой биржевой торговли. Такие сделки признаются контролируемыми, если сумма доходов по сделкам, совершенным с одним лицом за соответствующий календарный год, превышает 60 миллионов рублей.

3. Сделки, одной из сторон которых является лицо, которое является резидентом государства.

Рассмотрим критерии контролируемых сделок 2018 года.

Внешнеэкономические сделки:

•между взаимозависимыми лицами лимит годового оборота не установлен

•с товаром биржевой торговли лимит составляет 60 млн.руб.

•с резидентами оффшоров согласно перечню Министерства Финансов РФ лимит- 60 млн.руб.

•между взаимозависимыми лицами-1 млрд. руб. (с 2016 г.)

•между взаимозависимыми лицами, если одна из сторон:

Внутрироссийские сделки:

•освобождена от налога на прибыль или применяет ставку 0% -60 млн.руб.

•резидент ОЭЗ, предусматривающей льготы по налогу на прибыль-60 млн.руб.

•плательщик НДПИ, исчисляемого по ставке, установленной в процентах-59 млн.руб.

Риски во внешнеэкономической деятельности – возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб для участника ВЭД. При этом риски имеют различную сферу действия, пути предотвращения и снижения.

Управление внешнеторговыми рисками

Контроль внешнеторговых рисков представляет собой проведение операций по исполнению решений руководящего состава, связанных с сокращением предполагаемых убытков и отрицательных последствий при возникновении форс-мажорных обстоятельств. Сокращение убытков и минимизация неблагоприятных последствий – это разные способы, имеющие определённые отличия друг от друга. Последний означает или снижение затрат, или возможности появления негативных ситуаций. Стоит отметить, что существуют определённые денежные операции, способные обезопасить предприятия от внешнеторговых рисков, к примеру, обращение к страховым компаниям, гарантирующим возмещение расходов, при этом не затрагивая их сумму и предполагаемое существование.

Контроль внешнеторговых рисков можно разделить на несколько стадий:

1.определение самой ситуации;

2.изучение сложившихся обстоятельств;

3.группирование и выборка рисков;

4.определение способов минимизации последствий.

Определение ситуации – это выявление практических и стратегических задач организации, а также управленческих решений для планирования контроля неблагоприятных событий.

Изучение сложившихся обстоятельств представляет собой первичную стадию, задача которой – сбор важных данных о причинах и характеристиках внешнеторговых рисков. По итогам собранных све-

дений можно выявить вероятность и масштабы предполагаемых убытков.

Группирование и отбор рисков – это выявление уровня значимости неблагоприятных событий для компании и методов борьбы с ними. Показателем здесь, как правило, выступает сопоставление результатов внешнеторгового риска с активами и доходами организации.

Последняя стадия – определение способов борьбы с неблагоприятными ситуациями – даёт возможность снизить предполагаемые затраты предприятия при последующем ведении деятельности. Любой тип риска предполагает несколько методов его минимизации. Чтобы выявить самый оптимальный из них, нужно провести анализ вероятности наступления отрицательных событий. Получается, что действия компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в отношении внешнеторговых рисков могут проявляться в:

* ликвидации возможности возникновения отрицательных явлений (организации не проводят никаких операций, которые могли бы нести за собой риски);
* готовности к неблагоприятным событиям;
* минимизации рисков;
* возложении подобных ситуаций на контрагентов или сторонние фирмы [6].

Многогранность и сложность оценки и управления рисками в ВЭД предприятия ведет к необходимости предварительного анализа и оценки как особенностей принимающей страны в целом, так и деятельности отдельных иностранных предпринимателей – потенциальных партнеров, а также собственных производственно-сбытовых возможностей.

Практика выработала следующие подходы к выбору стратегии защиты от рисков, связанных с международными сделками:

* принятие решения о необходимости специальных мер по страхованию риска;
* выделение части контракта или кредитного соглашения, открытой валютной позиции, которая будет страховаться;
* выбор конкретного способа и метода страхования риска.

По мнению специалистов, система защиты внешнеэкономической деятельности от рисков должна состоять из трех элементов:

* механизмов контроля рисков;
* планов действий в чрезвычайных ситуациях с целью минимизации ущерба;
* мер по покрытию (финансированию) убытков

Риски могут возникать и в результате несоблюдения условий импортного контракта. Знание этих условий позволит управленческому персоналу правильно сформулировать условия договора и получить максимальную выгоду от контракта.

Фирмы в рамках минимизации рисков в мирохозяйственной среде важное значение приобретает консолидированное участие в этом процессе субъектов не только микро-, но и мезо- и макроуровней, способных через совершенствование своего регулирующего воздействия и создание новых организационно - функциональных структур обеспечить экономическую безопасность предприятия, региона, страны.

Таким образом, оценка внутреннего контроля осуществляется для определения эффективности контроля и обоснования необходимости изменения и совершенствования системы внутреннего контроля хозяйствующего субъекта. В результате оценки формируется мнение об обеспечении внутренним контролем возможности достижения целей развития организации.

Учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что процедуры внутреннего контроля позволяют минимизировать все без исключения возможные риски, которые влияют на эффективность деятельности компании и что построение надёжной качественной системы внутреннего контроля является достаточно сложной задачей, от решения которой, во многом, зависит обеспечение законности в рамках отдельной организации.

Список литературы

1. http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/
2. Евтеев А.М. Минимизация рисков во внешнеторговой деятельности :08.00.14 Евтеев, Андрей Михайлович Минимизация рисков во внешнеторговой деятельности (структурно-функциональный подход) :канд. экон. наук : 08.00.14 Ростов н/Д, 2006 200 с. РГБ ОД, 61:07-8/12
3. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Информация Минфина России от 25.12.2013 г. № ПЗ-11/2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1 56407
4. Аманжолова Б.А. Теоретические и методологические аспекты формирования систем внутреннего контроля взаимосвязанных организаций: моногр. Новосибирск: ГНУ, 2008.- 256 с.
5. Плотникова Л.А. Процедуры внутреннего контроля внешнеторговых сделок как инструмент снижения рисков экономического субъекта / Казанский экономический вестник. 2015, № 1(15) – с.21-24.
6. 6.https://www.vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/vneshnetorgovye-riski/
7. Каспина Р.Г., Плотникова Л.А. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности компаний с иностранными инвестициями // Аудит и финансовый анализ. – № 1. – 2009.

УДК 332.1

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

ДУКАНОВ СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ
к.ю.н., доцент
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный униеврситет»

Аннотация: В статье (докладе на конференции) излагается практический опыт автора по реализации на уровне субъекта Российской Федерации мер государственной поддержки экономической активности бизнеса и инвестиций. Описываются задачи экономической политики региона. Дается классификация видов государственной поддержки и моделей их реализации. Проводится сравнительный анализ налоговых льгот и бюджетных субсидий. Перечисляются критерии оценки эффективности применения мер государственной поддержки.
Ключевые слова: налоговые льготы, бюджетные субсидии, реструктуризация долга, инвестиционный налоговый кредит, отсрочка и рассрочка налоговой и неналоговой задолженности, агрессивная, нейтральная и консервативная модели государственной поддержки бизнеса.

PUBLIC POLICY IN THE ECONOMIC SPHERE AT THE REGIONAL LEVEL

Dukanov Sergey Sergeevich

Abstract: The article (conference report) outlines the author's practical experience in implementing state support measures for business activity and investment at the level of a constituent entity of the Russian Federation. The objectives of the economic policy of the region are described. A classification of the types of state support and models for their implementation is given. A comparative analysis of tax benefits and budget subsidies. Lists the criteria for evaluating the effectiveness of state support measures.
Keywords: tax incentives, budget subsidies, debt restructuring, investment tax credit, deferral and installment of tax and non-tax debt, aggressive, neutral and conservative models of state support for business.

Государственная политика в сфере экономики имеет существенное различие в зависимости от уровня ее реализации. Для Российской Федерации в настоящее время можно говорить о трехуровневой системе: федеральной, региональной и муниципальной. Уровень федерального округа не является полноценным субъектом экономической политики, поскольку ориентирован преимущественно на решение внутриполитических задач федеративного и многонационального государства. Региональный уровень ошибочно рассматривать в качестве сегмента федеральной экономической политики. Скорее это самостоятельный актор экономики страны, имеющий свои ресурсы, как финансовые, так и управленческие, свою нормативно-правовую базу, собственные инструменты влияния и, конечно, особенности (культурные, национальные, природно-климатические, социальные и многие другие). Безусловно, региональная экономика не является обособленным явлением, она часть экономики страны, подчинена общим законам, как внутренним, так и внешнеэкономическим. Но региональная государственная политика в сфере экономики не может рассматриваться в качестве низового звена федеральной системы управления. Внешнеэкономические, внутригосударственные изменения в финансах, бюджете, законодательстве, инвестициях, бизнес-активности, налогах имеют сквозное влияние на экономические отношения в регионах. Но указанное влияние отнюдь не одинаково.

Для муниципального уровня региональная экономическая политика также имеет концептуальное, целеполагающее значение. Но каждый муниципалитет обладает своими особенностями, исходя из которых в рамках своей компетенции строит экономическую политику. Остановимся более подробно на цели и задачах экономической политики регионального масштаба.

Основной целью экономической политики региона принято считать рост валового регионального продукта, обеспечение устойчивой положительной динамики таких показателей, как инвестиции в основной капитал, повышение производительности труда. Следствием роста валового регионального продукта является создание новых рабочих мест, увеличение реальных доходов населения, улучшение потребления, повышение качества жизни, социальное спокойствие, пополнение бюджета, выделение дополнительных ресурсов для стимулирования приоритетных инвестиционных программ, развития инновационных производств. Ошибки или недостаточное внимание региональных властей в экономических вопросах влекут серьезные неблагоприятные последствия: проигрыш в межрегиональной конкуренции, узкопрофильная специализация, ставка на развитие только крупного бизнеса, высокая зависимость бюджетных доходов от внешних факторов, уязвимость от кризисов, социальная напряженность. К задачам экономической политики региона можно отнести следующее:

1. Создание благоприятных условий для бизнеса в виде уменьшения административного влияния, сокращения времени для получения разрешений, снижение расходов на подключение к сетям и коммуникациям.
2. Содействие развитию малого бизнеса и микропредприятий в виде налоговых преференций, страхования риска невозврата кредитов, допуск к государственным и муниципальным закупкам.
3. Стимулирование инновационной деятельности и приоритетных для региона инвестиционных проектов с помощью субсидий, налоговых льгот и формирования залогового фонда.

Регион сам является значимым субъектом экономики региона через государственный заказ и имущественно-земельные отношения. Расходование бюджетных средств, как правило, имеет узкопрофильный характер и отличается высокой степенью децентрализации и распыленностью контроля. Поэтому введение института последующей оценки эффективности расходования бюджетных средств (а по мере готовности и предварительного контроля), вовлечение населения в вопросы бюджетного планирования и качества расходования дадут положительный экономический результат. Государство и муниципалитет в условиях рыночной экономики является неэффективным собственником, поэтому активное использование таких гражданско-правовых инструментов, как аренда, концессия, акционирование может существенно повысить отдачу от использования государственного имущества.

Наиболее сложными рычагами региональной экономической политики считаются:

- налоговые льготы;
- государственные субсидии;
-реструктуризация долга;
- отсрочка и рассрочка налоговой и неналоговой задолженности;
- инвестиционный налоговый кредит.

Последние три инструмента обычно относят не к мерам роста, а к способам сохранения бизнеса и рабочих мест, поэтому особо увлекаться такими мерами поддержки в долгосрочной перспективе ошибочно, поскольку можно сформировать у бизнеса иждивенческую позицию, с одной стороны, а, с другой стороны, - отвлечь финансовые ресурсы на поощрение неэффективных моделей ведения бизнеса. В рамках данной работы рассмотрение указанных институтов не планируется.

Налоговые льготы в последние годы приобретают наибольшую популярность у региональных властей. Существует множество моделей их применения. Условно они классифицируются по трем группам: консервативная, нейтральная и агрессивная. Консервативная модель предполагает минимальную активность в предоставлении льгот. Как правило, сохраняются ранее введенные льготы, которые стали традиционными для того или иного региона. Введение новых воспринимается критично. Выбор между направлением средств на социальную политику или на поддержку бизнеса обычно завершается не в пользу последнего. Часто предоставление льгот производится только в отношении будущих инвестиций или доходов, то есть без выпадающих доходов регионального бюджета. Например,

устанавливается льгота по налогу на прибыль в отношении нового бизнеса или превышения налоговой базы исторического максимума действующих производств. По налогу на имущество организаций льгота применяется только к имуществу, которое будет создано в будущем.

Агрессивная модель предполагает поддержку бизнеса за счет отказа от налоговых доходов в отношении действующих налогоплательщиков. Безусловно, такие решения становятся возможными только путем перераспределения бюджетных доходов в пользу бизнеса и за счет (иногда и в ущерб) другим статьям региональных расходов. Регионы с агрессивной льготной политикой становятся активными участниками межрегиональной конкуренции за инвестиции. Политические силы региона подвергаются массированному прессингу или лоббированию со стороны бизнес-элит. Особенную активность по продвижению своих интересов проявляют крупные холдинги или вертикально интегрированные хозяйствующие субъекты, а также монополисты. Если регионы в такой конкурентной борьбе получают краткосрочные преимущества, то в рамках экономики Российской Федерации эффекта нет, поскольку под видом инвестиций происходит перераспределение ограниченного ресурса. Такая модель налоговой политики влечет рост региональных заимствований и требует высокий уровень не только профессионального мастерства финансистов и экономистов региона, но и высокой деловой культуры.

Нейтральная модель льготной политики характеризуется не столько поиском «золотой середины» между консервативной и агрессивной моделями, а полным отсутствием какого-либо государственного регулирования указанного вопроса на уровне власти. Как правило, установление или отмена льгот носит хаотичный характер, производится под воздействием внешних факторов, таких как лобби местных элит или родственников власть имущих, некритичное внедрение опыта других регионов или исполнение рекомендаций сверху. Названная модель присуща тем регионам, где власть осознанно избегает принятия тех решений, которые могут иметь не всегда предсказуемые последствия.

Для всех моделей характерны общие закономерности. Во-первых, часто ожидаемый результат существенно разнится с реальностью. Во-вторых, налоговая политика в части установления налоговых льгот не дает ни линейный, ни пропорциональный эффект, поэтому мониторинг действенности льгот должен быть постоянный. Эффективность льгот проверяется эмпирически. В связи с этим региональные власти должны быть мобильны в отношении бесперспективных льгот и способны оперативно принимать решения о их корректировке. В-третьих, действие льгот имеет пролонгированный характер, но наблюдение за их динамикой должно быть организовано властью совместно с бизнесом. Власть должна организовать контроль не только эффективности льготы, но и финансовой устойчивости ее получателей.

Государственные субсидии как и налоговые льготы имеют общий источник средств – бюджет. Государственные субсидии могут быть как региональные, так и федеральные. Часто распределение федеральных субсидий осуществляется региональными властями. Региональные субсидии как распределяются, так и контролируются властью субъекта Российской Федерации. Субсидии выделяются для снижения издержек производства и повышения конкурентоспособности наиболее значимых продуктов и товаров, в частности в сельском хозяйстве. В частности, субсидируются процентные ставки по банковским кредитам для наиболее значимых региональных инвестиционных проектов. Государство компенсирует стоимость строительства и приобретения основных средств в отношении приоритетных для региона видов экономической деятельности, преимущественно в сфере АПК. Субсидии могут выделяться для начала бизнеса молодым предпринимателям, микропредприятиям и малому бизнесу. Перечень мер поддержки не является исчерпывающим и может изменяться региональными властями.

Государственная поддержка в форме субсидий имеет ряд отличительных признаков. Во-первых, безвозмездная помощь всегда сопровождается изъятиями из бюджета, поэтому размер таких расходов рассчитывается при планировании бюджета на следующий год и закрепляется региональным законом. В случае с налоговыми льготами закон о бюджете не содержит указании о конкретном размере подлежащих применению налоговых льгот. Во-вторых, контроль расходования средств на субсидии, а также учет получателей ведется региональными властями, а контроль правомерности применения налоговых льгот осуществляют налоговые органы. В-третьих, эффект политики субсидирования имеет линейный и пропорциональный характер, то есть экономическая отдача всегда проявляется и напрямую зависит

от объема вложения средств. Политика субсидирования стимулирует высокопроизводительную межрегиональную конкуренцию, дающую не только краткосрочные региональные успехи, но и долгосрочный общегосударственный эффект. Грамотная организация субсидирования, точный расчет размера помощи повышают конкурентоспособность отечественной продукции на внешнем рынке. К числу недостатков использования мер прямой бюджетной поддержки следует отнести высокие риски коррупционных событий, сложный механизм распределения, мониторинга и контроля, неодинаковые возможности бизнеса по доступу к этому благу (требуется предварительное решение чиновничьего аппарата, в случае с налоговыми льготами установлен последующий контроль).

Подводя итоги проведенной работы, следует обозначить основные критерии оценки эффективности мер государственной поддержки. Принято выделять три категории: социальный, экономический и бюджетный. Социальная эффективность характеризуется количеством и качеством вновь создаваемых рабочих мест. Экономическая отдача связана с объемами производства, динамикой повышения создаваемой добавленной стоимостью и физическими показателями количественного и качественного развития. Бюджетный эффект оценивается увеличением налоговой отдачи от бизнеса, пользующегося мерами государственной поддержки. Оценка эффективности не может производиться исключительно самими чиновниками, она требует участия экспертов, бизнеса, жителей, подробно освещаться в средствах массовых коммуникаций. Открытость реализации мер государственной поддержки является важнейшим инструментом их успешности в будущем.

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

СТЕБА НАТАЛЬЯ ДМИТРИЕВНА,
к.э.н., доцент
КАРНЕЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ
магистрант
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению сущности налоговой нагрузки. Даны трактовки понятия с различных точек зрения. Рассмотрены несколько способов расчета налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта на примере ООО «Директ Нефть». Сделаны выводы о величине данного показателя и его влиянии на эффективность деятельности данного предприятия.
Ключевые слова: налоговая нагрузка, хозяйствующий субъект, налоговые обязательства, бюджетная система, налог

THE PROBLEM OF CALCULATION OF THE TAX BURDEN

Steba Natalia Dmitrievna,
Karneev Andrey Aleksandrovich

Annotation: The article is devoted to the essence of the tax burden. Interpretations of the concept from different points of view are given. Several ways of calculating the tax burden of an economic entity on the example of "Direct Oil"are considered. Conclusions about the value of this indicator and its impact on the efficiency of the enterprise.
Key words: tax burden, economic entity, tax liability, budget system, tax

Исследуя деятельность любого хозяйствующего субъекта необходимо оценивать величину его налоговых обязательств, которые позволяют определить насколько сильно давит на него существующая налоговая система и какую долю своих платежей он отчисляет в различные уровни бюджетной системы государства. Это бремя и есть налоговая нагрузка предприятия.

В современной экономической науке отсутствует единое мнение по трактовке понятия налоговая нагрузка. Каждый автор раскрывает его исходя из критериев, которые, по его мнению, являются наиболее значимыми. И это еще больше осложняет изучение данного понятия.

Министерство финансов оценивает налоговую нагрузку как процентное соотношение всех уплачиваемых в пользу государства налогов к выручке от реализации, в том числе выручке от прочей реализации. [1, с. 95]

Кирова Елена Александровна определяет налоговую нагрузку как отношение суммы налогов и сборов, перечисляемых в бюджет, к вновь созданной стоимости. [1, с. 95]

Кадушкин А., Михайлова Н. рассматривают налоговую нагрузку как функцию типа производства, которая изменяется под воздействием колебаний затрат на ресурсы, то есть от показателей добавленной стоимости. [1, с. 95]

Как нет единого определения понятия налоговой нагрузки, так и нет единой методики ее расчета. Поэтому оценка данного показателя производится с использование различных подходов и методик. Все они отличаются друг от друга и предлагаю рассмотреть налоговую нагрузку с разных сторон. Все они отличаются используемыми комбинациями налогов и сборов. Рассмотрим несколько методик расчета налоговой нагрузки на примере ООО «Директ Нефть».

Общество с ограниченной ответственностью «Директ Нефть» (5610096006 / 560901001) является действующим предприятием, находящемся на общем режиме налогообложения. Юридический адрес: 460044, Оренбургская обл., г. Оренбург, ул. Березка, дом 13.

Основной деятельностью ООО «Директ Нефть» является добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа, но есть и дополнительные виды деятельности, которые связаны с основной. Согласно данным ФНС, предприятие за 2017 год уплатило следующие налоги и сборы (Таблица 1):

Таблица 1

Сведения об уплаченных налогах и сборах и формах бухгалтерской отчетности ООО «Директ нефть» за 2017г.

Наименование налога, сбора	Сумма (руб.)
Водный налог	6 224
Налог на добычу полезных ископаемых	82 607
Земельный налог	0
Транспортный налог	26 303
Налог на добавленную стоимость	100 559 000
Налог на имущество организаций	78 780
Налог на прибыль	0
Итого по группе налогов	**100 759 158**
Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	491 436
Страховые и другие взносы на обязательное пенсионное страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации	6 118 560
Страховые взносы на обязательное медицинское страхование работающего населения, зачисляемые в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования	1 524 460
Итого по взносам	**8 134 456**
НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ, администрируемые налоговыми органами	6 000 970
Итого по налогам и сборам	**114 894 584**
Выручка	0
Прочие доходы	1 743 140 000
Итого доходов	**1 743 140 000**
ФОТ	22 346 069
Чистая прибыль	20 765 000

Первая общепринятая в РФ методика расчета налоговой нагрузки организации разработана Минфином России, согласно которому величина налоговой нагрузки – это отношение всех уплаченных фирмой налогов к выручке, в том числе выручки от реализации (Рисунок 1).

$$НН = \left(\frac{НП}{В + ПД}\right) * 100\%,$$

где НН — налоговая нагрузка на организацию;
НП — общая сумма всех уплаченных налогов;
В — выручка от реализации продукции (работ, услуг);
ПД — прочие доходы.

Рис. 1. Методика расчета налоговой нагрузки разработанная Минфином России

НН=(100 759 158/(0+1 743 140 000))*100%=5,78%

Данная методика показывает, что в 2017 году 5,78% выручки организации приходилось на уплаченные налоги. [2, с. 46]

Проведенный выше расчет не позволяет выявить влияние структуры налогов на показатель налоговой нагрузки, так как налоговая нагрузка, рассчитанная по этой методике, в целом, характеризует налогоемкость произведенной продукции (услуг, работ) и не показывает реальной картины налогового бремени предприятия.

Еще одна методика предложена Кировой Е.А. Согласно ей, налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. Абсолютная – это сумма налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды (Рисунок 2).

$$АНН = НП + ВП,$$

где АНН — абсолютная налоговая нагрузка;
НП — общая сумма всех уплаченных налогов;
ВП — платежи во внебюджетные фонды.

Рис. 2. Расчет абсолютной налоговой нагрузки

АНН = 100 759 158 + 8 134 456 = 108 893 614 (руб.)

Так как абсолютная налоговая нагрузка не отражает сумму налоговых обязательств организации и не учитывает силу налогового бремени, используем показатель относительной налоговой нагрузки (Рисунок 3) [3, с. 145]

$$ОНН = \left(\frac{АНН}{ВСС}\right) * 100\%,$$

где ВСС – вновь созданная стоимость

Рис. 3. Расчет относительной налоговой нагрузки

Расчет вновь воссозданной стоимости мы видим на рисунке 4:

$$ВСС = ФОТ + НП + ВП + П,$$

где ВСС — вновь созданная стоимость;
ФОТ — фонд оплаты труда;
НП — общая сумма всех уплаченных налогов;
ВП — платежи во внебюджетные фонды;
П — прибыль организации.

Рис. 4. Расчет вновь созданной стоимости

ВСС = 22346069 + 100759158 + 8134456 + 20765000 = 152004683 (руб)

ОНН = (108893614/152004683)*100%=71,64%

При расчете данной методикой на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги, в расчет налоговой нагрузки включаются все налоги, которые уплачены непосредственно организацией.

У данной методики есть и существенный минус – она не позволяет прогнозировать изменение налоговой нагрузки в зависимости от количества налогов, их ставок, льгот.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что единого метода оценки налоговой нагрузки на сегодняшний день не существует и поэтому возникает много спорных вопросов. Но для предприятий важно прогнозировать данный показатель, чтобы эффективно распределять свои ресурсы и добиваться наибольшей прибыли.

Список литературы

1. Чиканова Ю. Сравнительный анализ методик расчета налоговой нагрузки // Молодой ученый. — 2018. — №44. — С. 94-97.
2. Коростелкина И. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов // Налоги и налогообложение – 2014. - №32. С. 41-51.
3. Грабова О. Исследование налоговой нагрузки в условиях цифровизации экономики // Налоги и налогообложение – 2018. - №4. С 141-151.

УДК 332.2

УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ЗЕМЛЮ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЯРОСЛАВЛЯ)

ТУЗОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА
Магистрант
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

Аннотация: В статье рассмотрена система управления муниципальной собственностью на землю в городе Ярославле, а также проанализированы результаты данного управления. На практике доказано, что муниципальная собственность на землю является важнейшим элементом финансовой основы местного самоуправления, поскольку в городе Ярославле доходы от управления муниципальной собственностью на землю составляют около 20% собственных доходов местного бюджета.
Ключевые слова: муниципальная собственность на землю, управление земельными ресурсами, финансовая основа местного самоуправления, земельный налог, арендная плата, доходы от продажи, земельная политика

MANAGEMENT OF MUNICIPAL OWNERSHIP OF THE LAND (ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF YAROSLAVL)

Tuzova Anastasiya Aleksandrovna

Abstract: The article considers the management system of municipal land ownership in the city of Yaroslavl and analyzes the results of this management. In practice, it is proved that municipal land ownership is an important element of the financial basis of local self-government, since in the city of Yaroslavl revenues from the management of municipal land ownership account for about 20% of the local budget's own revenues.
Key words: municipal land ownership, land management, financial basis of local self-government, land tax, rent, sales income, land policy.

Управление любой системой в целом заключается в обеспечении сохранности, устойчивости развития этой системы, входящих в нее элементов или связанных с ней других систем в общих интересах [1, с. 155]. Следовательно, управление муниципальными земельными ресурсами - это целенаправленная деятельность муниципальных органов власти по организации рационального использования земли с учетом удовлетворения интересов как всего общества, так и отдельного человека по обеспечению устойчивого и сбалансированного развития конкретной муниципальной территории.

Субъектами управления муниципальными земельными участками города Ярославля являются органы местного самоуправления. Рассмотрев организационные основы управления муниципальной собственностью на землю в городе Ярославле, можно сделать вывод о том, что цели, задачи и интересы органов местного самоуправления в области управления земельными ресурсами, в основном, совпадают. С учетом того, что земельные платежи представляют собой источник пополнения местного бюджета, муниципальное управление имеет ярко выраженный экономический характер.

Объектом управления земельными ресурсами в городе Ярославле выступают земельные участки, находящиеся на территории города.

Площадь города Ярославля по состоянию на 1 января 2019 г. составляет 20580 га. По состоянию на 1 января 2019 года треть земельного фонда города Ярославля находится в муниципальной собственности (32%), около 39% земель предоставлено в собственность граждан и юридических лиц, в государственной собственности находится 29% земельных ресурсов города Ярославля.

В структуре распределения земель города Ярославля по формам собственности за 2016-2018 гг. при неизменной общей площади города наблюдается устойчивая динамика к увеличению площади земель, находящихся в собственности граждан, а также к уменьшению площади земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности.

Одним из важных показателей управления муниципальной собственностью на землю является доход, поступающий в бюджет города Ярославля. При этом к доходам от управления муниципальной собственностью можно отнести налог на землю, доходы от передачи земельных участков в аренду и доходы от продажи земельных участков, находящихся в муниципальной собственности. Структура поступления доходов бюджета города Ярославля от управления муниципальными земельными ресурсами представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика доходов бюджета города Ярославля от управления земельными участками, находящимися в муниципальной собственности за 2016 – 2018 гг., тыс. руб. [2,3,4]

Наименование доходов	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение (+,-)			
				к 2016 г.		к 2017 г.	
				в абс. сумме	в %	в абс. сумме	в %
Доходы, получаемые в виде арендной платы за земельные участки, находящиеся в муниципальной собственности	822 194,10	877 008,23	580 567,22	54 814,13	107	-296 441,01	66
Доходы от продажи земельных участков, находящихся в муниципальной собственности	81 284,49	74 063,05	59 392,08	-7 221,44	91	-14 670,96	80
Земельный налог	929 670,11	782 056,01	682 301,37	-147 614,10	84	-99 754,63	87

Исходя из динамики доходов бюджета города Ярославля от управления земельными участками, находящимися в муниципальной собственности, за 2016 – 2018 гг., нами выявлена тенденция к уменьшению поступлений земельного налога и доходов от продажи земельных участков, находящихся в муниципальной собственности, за данный период. В 2017 году в бюджете города Ярославля наблюдается рост доходов от передачи в аренду земельных участков, находящихся в муниципальной собственности, по отношению к 2016 году, при этом в 2018 году доходы от арендной платы снизились и составили лишь 66% доходов 2017 года. Плановые показатели доходов бюджета по арендным платежам за земельные участки и взимания земельного налога за трехлетний период не были достигнуты. По доходам от продажи земельных участков бюджет ежегодно исполняется.

Особенность муниципальной собственности на землю состоит в ее доходоприносящем характере. Учитывая, что самая доходная статья бюджета города Ярославля – безвозмездные поступления, которые составляют более 60% общих доходов бюджета города, следует рассмотреть долю доходов от управления муниципальными земельными ресурсами в рамках собственных доходов бюджета города

Ярославля (рисунок 1).

Рис. 1. Доля доходов от управления земельными ресурсами в собственных доходах бюджета города Ярославля за 2016-2018 гг. [2,3,4]

Таким образом, данные рисунка 1 позволяют утверждать, что муниципальная собственность на землю является важнейшим элементом финансовой основы местного самоуправления, поскольку в городе Ярославле доходы от управления муниципальной собственностью на землю составляют около 20% собственных доходов местного бюджета.

Список литературы

1. Кузичев В. М., Чернов С. С., Перминов А. Ю. Понятие и классификация объектов имущественного комплекса предприятия // ПСЭ. – 2009. – №4. – С.150-158.
2. Решение муниципалитета города Ярославля от 04.05.2017 №837 «Об исполнении бюджета города Ярославля за 2016 год».
3. Решение муниципалитета города Ярославля от 17.05.2018 №103 «Об исполнении бюджета города Ярославля за 2017 год».
4. Решение муниципалитета города Ярославля от 16.05.2019 №251 «Об исполнении бюджета города Ярославля за 2018 год».

© А.А. Тузова, 2019

УДК 336

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

ЯРУШКИНА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА,
к.э.н, доцент кафедры ЭОУС и ЖКК
ВАЛИУЛОВ ТИМУР ШАМИЛЬЕВИЧ
Магистрант
ИКЭиИСС «Томский государственный архитектурно-строительный университет»

Аннотация: в статье рассматривается обоснование необходимости финансирования строительных организаций в контексте развития предпринимательской активности. Будут рассмотрены источники финансирования, риски, возникающие в процессе финансирования и способы страхования, которые помогут избежать взаимодействие с рисками.
Ключевые слова: финансирование, строительство, риск, страхование, предприятие, бюджет, отношения.

Деятельность строительных организаций на современном этапе развития рыночных отношений в Российской Федерации, зачастую, требует определенных финансовых вложений, которые способствуют развитию и расширению своей предпринимательской активности.

Зачастую, под финансированием понимается, что для развития предприятий в различных отраслях и экономики в целом, а также, развитие регионов и разных сфер жизни общества, необходимо обеспечение финансовыми ресурсами.

В первую очередь, под финансированием понимается, что на развитие предприятий, отраслей, экономики в целом, социальной сферы, регионов и развитие других сфер жизни общества, необходимо обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами затрат. Осуществляться финансирование может за счет средств предприятий финансовой сферы, бюджетов различных уровней, внебюджетных фондов, частных инвесторов и др. На основе запланированных расходов и источников их обеспечения определяется объем финансирования. Так, например, на коммерческих предприятиях финансовые ресурсы и финансовые взаимоотношения отражаются в бизнес-плане предприятия, а при сметном финансировании расходы на содержание и дальнейшее расширении деятельности организаций, чаще всего, осуществляются за счет средств федерального или муниципального бюджетов, а также бюджета субъекта Федерации.

Другими словами, финансирование – это выделение средств или ресурсов для достижения поставленных целей. Если целью финансирования является получение прибыли, тогда финансирование может рассматриваться как инвестирование.

Финансирование может производиться как за счет личных средств, так и средств, привлеченных извне для создания и воспроизводства основных фондов, которые получены в виде капитальных вложений. На сегодняшний день существуют такие виды финансирования как заемные средства и обмен между двумя объектами, с целью получения выгоды обеими сторонами. В первую очередь можно рассмотреть привлечение извне заемных средств, в том числе необходимых для финансирования строительных организаций.

В мировой практике, собственные средства являются основным и самым главным источником

финансирования. Но поскольку существует привлечение средств извне, означает, что финансирование строительных организаций будет осуществляться коммерческими банками. Происходит чаще всего такое финансирование с помощью займа денежных средств для осуществления деятельности, т.е. с помощью кредитования. Осуществляется оно банками, имеющими полное право заниматься выдачей денежных средств в займы организациям. Проводится данная операция посредством перечисления денежных средств на расчетный счет организации, которая планирует осуществлять застройку с помощью заемных средств финансово-кредитных учреждений [3].

Также стоить акцентировать внимание на таком механизме, как взаимодействие государства и бизнеса (в нашем случае – строительного). Называется такой механизм – государственно-частное партнерство (ГЧП). Под ГЧП понимается тип отношений, который заключается между государством и частным инвестором на определенных условиях, которые всегда должны быть заранее оговорены. Осуществляются такие отношения на ограниченном периоде и, как правило, действуют они с разделением всевозможных рисков при реализации проектного финансирования [2].

Одним и самым важным условием формирования эффективной экономической политики, повышения инвестиционной и инновационной активности, а также роста конкурентоспособности страны в целом и развития производственной и социальной инфраструктуры в России, выступает развитие эффективных институтов. Взаимодействие таких институтов происходит между государством и бизнесом, с помощью реализации различных проектов.

Какой бы из способов финансирования не был применен для реализации проекта, каждый из них подвергается определенным рискам. Как правило, чем больше и масштабнее проект, чем большие инвестиции требуются для реализации такого проекта, тем больше сторон вовлечено в его реализацию. Исходя из всего этого можно с уверенностью сказать, что будет больше различных рисков, которые присущи проекту и будет сложнее обеспечить его экономическую эффективность.

Примером могу служить риски создания и реализации строительных объектов.

Во-первых, это рыночные риски. Не смотря на высокую доходность, рынок может быть довольно нестабилен. Связно это с существенным влиянием макроэкономических факторов на рынок недвижимости. В пределах нескольких лет, цены могут колебаться, как в лучшую сторону, так и в худшую. Именно поэтому, инвестор, в процессе принятия решения о вложении средств в проект, срок которого будет превышать пять лет, должен понимать, что он может оказаться в такой ситуации, где высокая доходность от реализации проекта могла воспрепятствовать всевозможным убыткам.

Во-вторых, существует риск выбора строительной площадки как с технической стороны, так и с юридической. Если с «халатностью» и невнимательностью отнестись к выбору площадки и не соблюдать земельное законодательство, то все это может привести к проблеме, которую необходимо будет решать только в судебном порядке. Если, например, будут обнаружены старые, но работающие коммуникации, то их перекладка в первую очередь поставит под вопрос всю целесообразность и практичность проекта в целом, а отказ инвестора от вложений не вернет ему всех затраченных средств.

В-третьих, существует риск, связанный с самим процессом строительства. Очень часто происходит так, что увеличивается объем инвестиций, который был вне планов. Происходит это из-за несвоевременного окончания сроков строительства, тем самым это сказывается на эффективности проекта в целом. К этому можно также прибавить нецелевое использование кредитных средств. Так, например, банк профинансировал несколько строительных организаций и компании, в некоторых случаях, за счет финансирования одного объекта, решают заняться исправлением ошибок, допущенных в старом, что и приводит к убыточности каждого из проектов.

Четвертая и последняя группа рисков, связанная с формированием выручки проекта. Если допустить ошибку в выборе стратегии реализации построенных площадей или, допустим, сдачи их в аренду, то все это приведет к существенному снижению эффективности строительного проекта [1].

Исходя из всего того, что было сказано, можно с уверенностью сказать, что, если нет команды квалифицированных специалистов, отсутствует продуманная и заранее отработанная схема участия финансовых институтов в реализации строительного проекта, успех не будет достигнут. Поэтому банками и создаются определенные подразделения, которые должны заниматься анализом и подготовкой

строительных объектов и инвестиционных решений. В противном случае можно будет столкнуться с таким рядом таких проблем, как:

1) качество материалов и оборудования оставляет не соответствует требованиям;
2) неисполнение правил техники безопасности и технологических режимов;
3) нехватка достаточно квалифицированных специалистов;
4) аварийность инженерных сетей;
5) замедление работы из-за несвоевременной доставки материалов;
6) плохие условия для работы на объекте;
7) недостаток мощностей на инженерных сооружениях;
8) перерасход средств.

Строительные проекты, безусловно, подвержены инвестиционному риску, связанному с финансовыми потерями и неполным получением доходов от инвестиций, а также появлением дополнительных инвестиционных рисков. Но, несмотря на это, хотелось бы отметить, что страхование рисков может сохранить средства и сам проект в целом. Именно страхование будет являться самым главным и основным механизмом при защите прав инвестора от всевозможных рисков, которые связаны с инвестиционной деятельностью.

Страхование может выступать не только способом защиты предпринимателя от рисков его деятельности, которые напрямую связаны с жизнью всего проекта, но оно также является надежным средством защиты от неблагоприятного изменения состояния факторов, которые характеризуют текущее состояние экономики. При помощи страхования можно урегулировать финансовые и юридические взаимосвязи между субъектами рыночных отношений.

Основной целью страхования является защита от возможных потерь инвестиционных вложений. Срок действия договора страхования зачастую можно определить при помощи срока окупаемости капитальных затрат. Чаще всего, страхователь стремится к минимальному сроку страхования для того, чтобы окупить все вложенные средства как можно скорее. Но, если срок действия договора слишком короткий, то это только увеличивает риск неоправданной выплаты страхового возмещения для страховой компании. Именно исходя из этого страхователь и страховщик, при согласовании срока страхования берут за основу не только научно обоснованные рекомендации и анализ практики окупаемости инвестиций в самых разных сферах производственной и коммерческой деятельности, но и также анализ контрактов, заключенных между страхователем и его контрагентами [4].

Страхование рисков, а именно, коммерческих, является одним из самых сложных, но и самых перспективных видов страхования в условиях восстановления и дальнейшего развития всех отраслей национального хозяйства России.

Под таким страхованием понимается, что инвестор готов потерять часть своих доходов только для того, чтобы избежать рисков или, по крайней мере, снизить их степень до нуля.

Итак, подводя итог, хотелось бы сказать, что при финансировании строительных организаций необходимо рассматривать 3 самых важных момента. Это – источники финансирования, риски, которые могут возникнуть при финансировании и способы страхования, которые помогут избежать взаимодействие с рисками. Основа стратегии финансирования проекта заключается в разработке схем финансирования исходя из индивидуальных особенностей проекта, влияющих на него факторов и максимальное снижение всевозможных рисков посредством страхования.

Формирование необходимого объема финансовых ресурсов с целью их дальнейшего использования в процессе текущей операционной деятельности и обеспечения развития в будущем, является самой главной и основной целью финансов предприятия любого размера и вида.

Список литературы

1. Бежан Л.К. Риски при финансировании инвестиционных строительных проектов // Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 284–286.

2. Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. - 287 с.

3. Гришина Н. П. Источники финансирования комплексных инвестиционных строительных проектов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – № .5

4. Поликарпова Н.А. Страхование как метод управления рисками инвестиционно-строительного проекта [Электронный ресурс] /Н.А. Поликарпова. – Иркутск, 2011. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/70436837.pdf

УДК 336.761(470)

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСОВ КАК ИНДИКАТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ, ЭМИССИОННОЙ И РЕГУЛЯТОРНОЙ АКТИВНОСТИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

ШКАРИНА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА
студентка 4 курса
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: в статье рассматривается анализ динамики величин индексов МосБиржи и РТС согласно доминирующему тренду и влияние контрастирующих событий на траекторию движения. Временной интервал выбран период с 2014 по 2018 годы. Выделяются факторы, влияющие на динамику стоимости акций «голубых фишек». Рассмотрены основные события, оказавшие знаковое воздействие на рыночные процессы: резкое повышение ЦБ РФ ключевой ставки до 17%, референдум по Brexit, приватизация акций ПАО «НК «Роснефть», победа Д. Трампа на президентских выборах в США и «черный понедельник» - реакция рынка 9 апреля 2018 года на введение санкции США против определенных российских компаний. Исследуется воздействие факторов асимметричности и инерционности рыночных процессов, влекущих замедление реакции рынка на различные события.
Ключевые слова: фондовый рынок, индекс Мосбиржи, индекс РТС, акции, «голубые фишки», асимметрия рынка, ключевая ставка, волатильность.

DYNAMICS OF THE MAJOR STOCK MARKET AS AN INDICATOR OF INVESTMENT, EMISSION AND REGULATORY ACTIVITY IN THE RUSSIAN FINANCIAL MARKET

Shkarina Maria Sergeyevna

Abstract: The article deals with the analysis of the dynamics of MOEX and RTS according to the dominant trend and the effect of contrasting events on the trajectory of movement. The time interval is selected from 2014 to 2018. The factors affecting the dynamics of the value of blue-chip stocks are highlighted. The main events that have a significant impact on market processes are considered: a sharp increase in the CBR key rate to 17%, Brexit referendum, privatization of shares of Rosneft PJSC, D. Trump's victory in the US presidential election and “Black Monday” - a market reaction on April 9, 2018 to the introduction of US sanctions against certain Russian companies. The influence of factors of asymmetry and inertia of market processes, leading to a slowdown in the market reaction to various events, is investigated.
Key words: stock market, MOEX, RTS, stocks, Blue chips, the asymmetry of the market, the key rate, volatility.

Фондовый рынок любой страны, независимо от ее уровня развития, не движется равномерно, всегда есть вероятность наступления благоприятных или негативных событий, которые могут повлечь

за собой резкие колебания основных индексов ключевых мировых бирж. Ежегодный комплексный, мультикомпонентный анализ ситуации на рынке позволяет выявить доминирующий тренд (повышательный или понижательный), а возникающие локальные отклонения от тренда могут быть следствием шоковых воздействий, имеющих краткосрочный характер (вплоть до однодневного периода колебаний), или повлечь смену тенденции на пролонгированный период.

Рассматривая динамику значений основных индексов Московский биржи, можно проследить аналогию с общемировыми тенденциями. Так как наибольший вес в индексах занимают акции, так называемых, «голубых фишек», динамика значений индекса зависит от колебаний их стоимостей. В свою очередь на изменения стоимости акций «голубых фишек» оказывают влияние следующие факторы. Преобладание компаний нефтегазового сектора говорит о влиянии на динамику индексов цены на нефть в рублях за баррель. При анализе динамики мировых цен на нефть необходимо также учитывать ослабление или укрепление доллара к основной корзине валют DXY. Доминирующий вес среди «голубых фишек» занимают компании-экспортеры, следовательно, волатильность значений валютной пары доллар-рубль оказывает значимое влияние. «В то же время, динамика курса рубля в большей степени коррелируется как раз с изменениями цен на нефть, что может означать более ощутимое влияние именно этого фактора». [1] Еще одним фактором, воздействующим на всех эмитентов, является макроэкономическая ситуация в России. «Многие партнеры РФ, такие как США Европейский союз и ряд других стран, руководствуясь не нормами международного права, а субъективным желанием ослабить позиции России в международных отношениях, ограничить ее экономический рост и вернуться к монополярному мироустройству, начиная с 2014 года ведут в отношении страны и отдельных секторов ее экономики политику санкционного давления». [2] Во-первых, от значений макроэкономических показателей страны зависят оценки основных международных рейтинговых агентств (таких как Moody's, Standard & Poor's, Fitch), что в комплексе с корпоративными рейтингами, присваиваемыми конкретным эмитентам, влияет на отношение нерезидентов к российским компаниям. При ухудшении или улучшении ситуации в стране оценки рейтинговых агентств корректируются, на что в свою очередь реагируют нерезиденты и увеличивают или понижают свой спрос на ценные бумаги российских эмитентов. Во-вторых, развитие макроэкономической ситуации может как стимулировать, так и угнетать бизнес-активность и влиять на динамику показателей финансово-экономической деятельности всех отечественных предприятий.

Анализ доли нерезидентов на российском рынке показал её снижение в последнее время, что наиболее ярко проявляется в востребованности ОФЗ. Ухудшение восприятия возможностей инвестиций в Россию в следствие увеличившихся рисков иностранными игроками произошло как в условиях общего роста рыночной волатильности на развивающихся рынках, так и на фоне принятия пакета антироссийских санкций ведущими западными державами, а также, публикации в последнее время в США серии законопроектов о новых предлагаемых санкциях. В то же время можно отметить замедление темпов снижения доли — наибольшая интенсивность наблюдалась в 2018 году в ответ на апрельские санкции (с 33,7% на 1 апреля до 32,3% на 1 мая) и сворачивание иностранными инвесторами стратегии carry trade в июне (за месяц с 30,5 до 28,2%). [3] Что безусловно показывает возрастание иммунитета рынка к словесным интервенциям по поводу санкционных угроз. (Рис. 1) [4]

В большинстве случаев можно спрогнозировать, с достаточной степенью достоверности, направление тренда на рассматриваемый период, а при условии наступления определенных ожидаемых событий (принятие какого-либо закона, определенные и заранее озвученные действия федеральных властей или анализируемых эмитентов и т.д.) можно смоделировать изменения величины индексов. Однако, постоянно существует высокая вероятность наступления непредвиденных, контрастирующих с трендом событий, которые оказывают воздействие, выходящее за рамки составленного прогноза. При анализе динамики величины индекса МосБиржи (индекс ММВБ до ноября 2017 года) и значений индекса РТС за промежуток времени, охватывающий период с 2014 по 2018 годы, было выявлено влияние основных драйверов на динамику величин индексов.

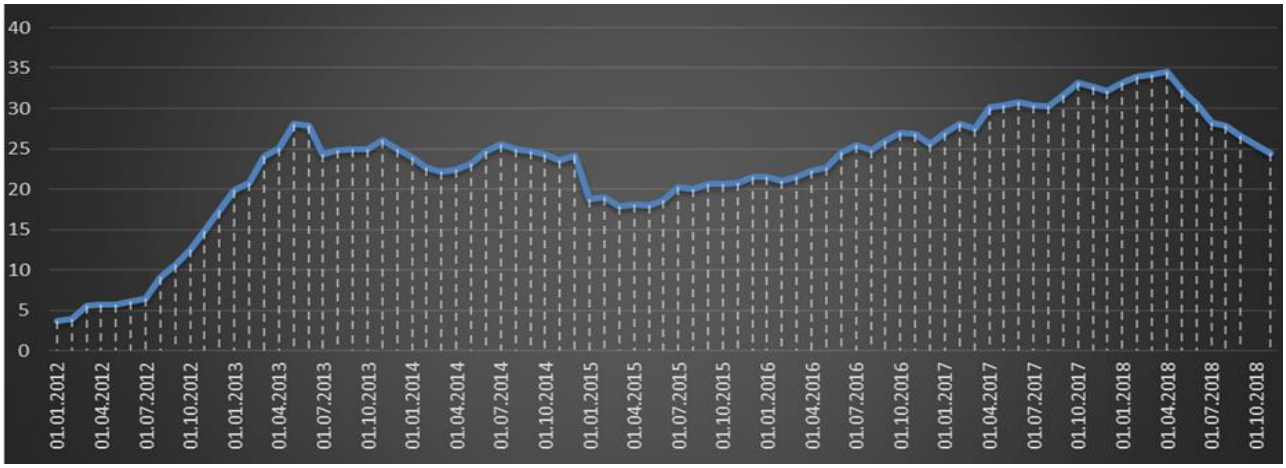

Рис. 1. Доля нерезидентов на российском рынке ОФЗ, %

В 2014 г. Россия столкнулась с очередной волной финансового кризиса, проявившейся в девальвации национальной валюты, бегстве иностранного капитала и падении фондового рынка. Введение против России санкций со стороны США и Евросоюза, снижение международными агентствами суверенного и корпоративных рейтингов, дефицит внутренних инвестиционных ресурсов привели к тому, что на фоне роста активности сделок IPO-SPO на глобальных рынках аналогичные сделки с участием российских компаний в 2014 г. были практически заморожены. Под влиянием данных факторов величина индекса ММВБ снизилась с 1504,08 пунктов (30.12.13) до 1396,61 пунктов (29.12.14) или примерно на 7%. А индекс РТС – с 1442,73 пунктов до 790,71 (на 45%). Такое расхождение в значениях связано с мощной волной девальвации национальной валюты, так как индекс РТС считается исходя из долларовой оценки стоимостей ценных бумаг российских эмитентов. Индекс ММВБ продемонстрировал в 2014 г. неустойчивое поведение без доминирующего тренда. Отмечаются два контрастирующих события, причины которых достаточно легко идентифицируются

1. 3 марта – однодневное падение на 11,7% как следствие решения Совета Федерации об удовлетворении просьбы Президента РФ на использование вооруженных сил на территории Украины, что стало причиной роста уровня риска дальнейшей эскалации конфликта и перехода его в неконтролируемую фазу. (рис.8)
2. 16 декабря – падение на 6,7%. (рис. 8) В этот день Банк России принял решение об увеличении ключевой ставки с 10,5 до 17% годовых. (рис. 2) Данная мера была необходима, так как курс рубля снижался под воздействием падения цен на нефть (рис. 3), а спекулятивная сверхактивность игроков рынка лишь усилила обесценивание национальной валюты. Показательный пример – ситуация с действиями ПАО «Роснефть», 11 декабря компания получила 625 миллиардов рублей от размещения своих биржевых облигаций. Некоторые российские СМИ со ссылкой на экспертов предположили, что корпорация использует эти средства для покупки валюты. Слухи стали одной из причин паники на валютной бирже. В своих пояснениях И.И. Сечин, глава госкомпании, отметил, что цель подобных публикаций – отвлечь внимание общественности от истинных спекулянтов и виновников "валютного краха". [5] Стабильность финансовой системы страны находилась под угрозой валютной спекуляции, раскручивающейся по спирали. Похожая ситуация наблюдалась в 2018 году в Аргентине и Турции. Под давлением международных кредитных организаций (например, МВФ) из-за возрастающих глобальных опасений и неожиданного падения национальной валюты Центральный банк Аргентины для стабилизации курса аргентинского песо увеличил ключевую ставку до рекордных 60%. [6] В Турции монетарные власти для предотвращения дальнейшего ухудшения уже сложившейся ситуации и стабилизации курса турецкой лиры повысили ставку до 17,75%, а потом и до 24%. [7] Повышение ЦБ РФ ключевой ставки должно было повлечь укрепление и стабилизацию рубля. Регулятору удалось добиться поставленных целей и предотвратить дальнейшее масштабное падение рубля на пролонгированном промежутке времени. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина признала, что повышение ставки окажет лишь косвенное влияние на валютный рынок, а эффект не будет мгновенным. [5] Принятое решение способ-

ствовало прекращению развертывания волны валютных спекуляций, сделав их экономически невыгодными. Стабилизация рубля после повышения процентной ставки до рекордных 17% в России вызвала сокращение объемов валютных торгов. (рис. 4) Вследствие инерционного характера любых действий, направленных на глобальные системы, их последствия пролонгированы во времени. Многие фундаментально оправданные изменения риска не сразу дисконтируются рынком в силу проявления асимметричности рыночных процессов. Инерционность рассматриваемых явлений может быть объективной и субъективной. В данной ситуации объективной составляющей стабилизации национальной валюты явилось прекращение продолжавшегося с июня 2014 года падения цен на нефть (абсолютный минимум был достигнут в конце января 2019 года) (рис. 5), а субъективной – принятие Центробанком решения по повышению размера ключевой ставки.

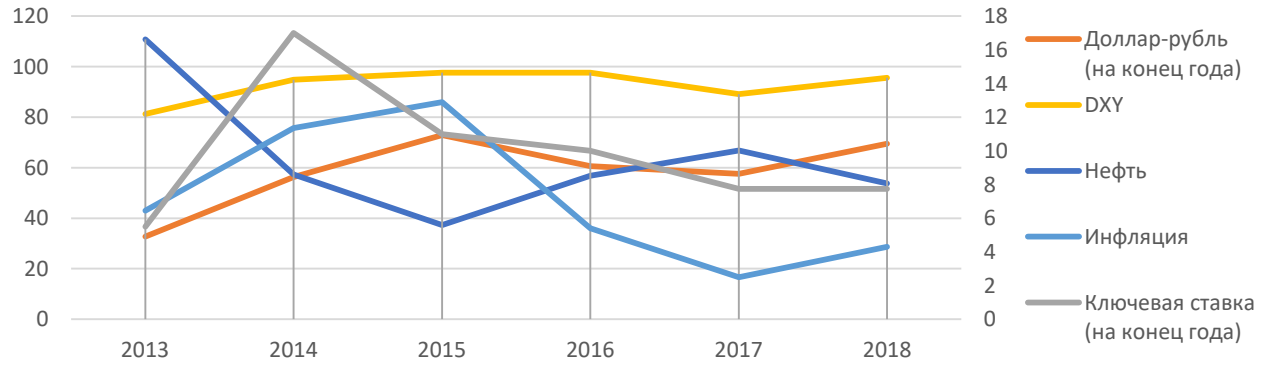

Рис. 2. Динамика значений показателей в 2014-2018 годах

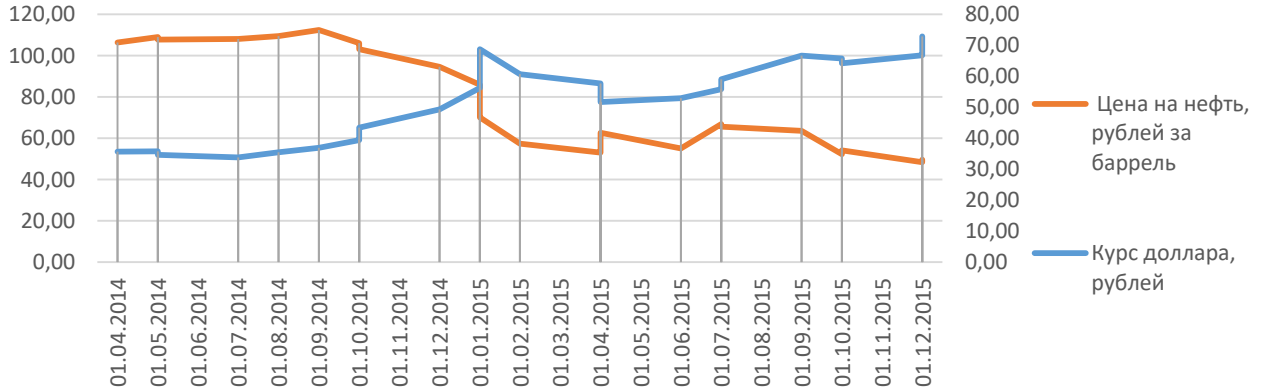

Рис. 3. Динамика значений цен на нефть и курса доллара в 2014-2015 годах

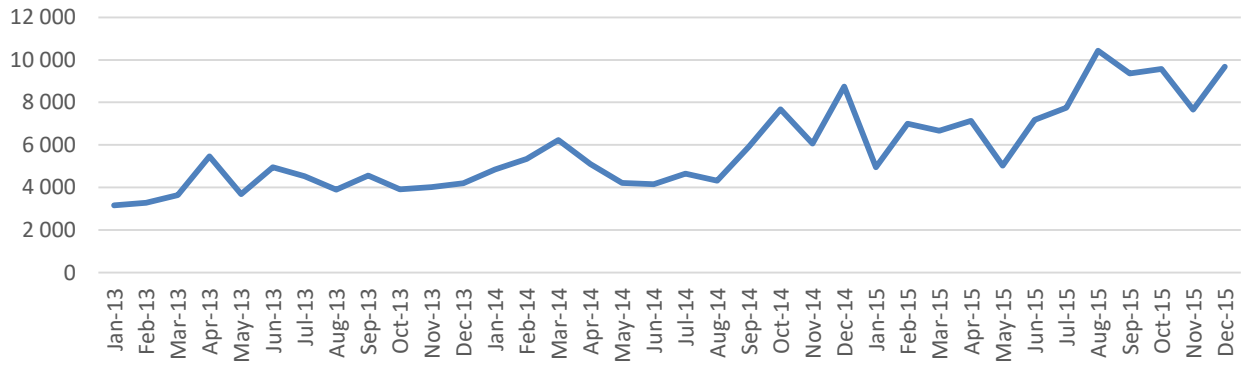

Рис. 4. Объем валютных торгов на российском фондовом рынке

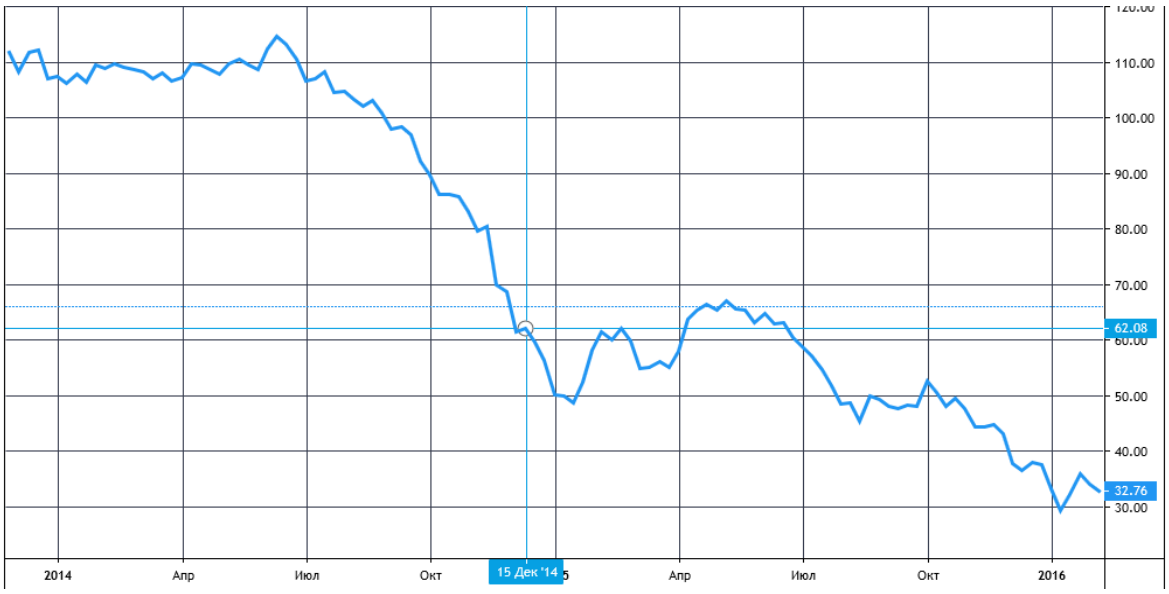

Рис. 5. Динамика значений цены на нефть в рублях за баррель до и после повышения ключевой ставки 16 декабря 2014 года

Еще одной причиной беспрецедентного роста ключевой ставки явилось решение Банка России по изменению единой государственной денежно-кредитной политики в стране. О таргетировании инфляции в РФ и переходе к режиму плавающего валютного курса было официально объявлено 6 ноября 2014 года с установлением целевого значения уровня инфляции – 4%, с ориентиром достижения в 2017 году. [8] 15 мая 2017 года цель по достижению уровня инфляции была достигнута. [9]

Индекс РТС (долларовый индикатор) в 2014 г. испытал давление, связанное с обесцениванием рубля. Резкие однодневные падения произошли в те же даты, что и индекса ММВБ, но были более выражены (3 марта – 12,6%, 16 декабря – 19,5%). (рис. 8)

Причиной падения капитализации российских компаний в 2015 г., как и ранее, стали девальвация рубля, отток иностранного капитала, дефицит внутренних инвестиционных ресурсов, в том числе из-за замораживания пенсионных накоплений. Введение моратория на пенсионные накопления еще в сентябре 2013 года было обусловлено необходимостью сбалансировать дефицитный федеральный бюджет. В 2015 году его продлили, что только усугубило проблемы, вызванные принятием данного решения:

- Рост недоверия населения, который автоматически перешел на активность инвесторов на фондовом рынке.
- Фондовый рынок перестал получать дополнительные «длинные» инвестиции. Снижение поступлений средств, формирующих накопительную часть будущей пенсии, в размере 6% привели к снижению деловой активности Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) на фондовом рынке. [10] (рис. 6)

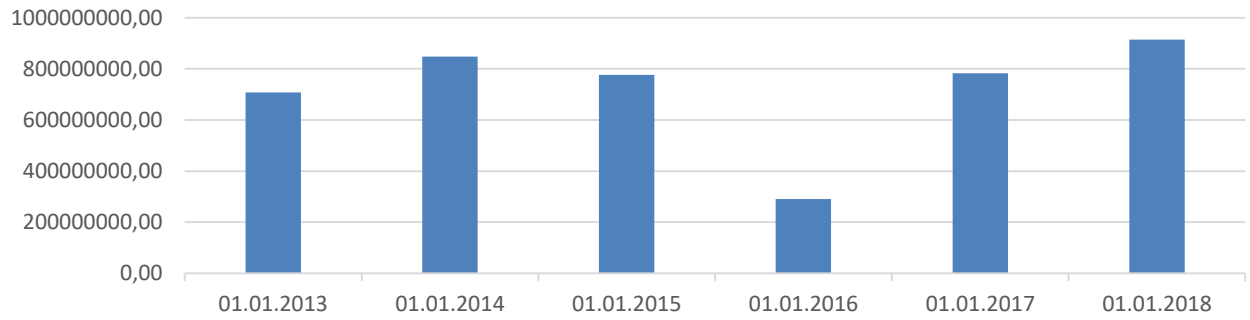

Рис. 6. Динамика собственных средств РФПИ

Однако, величина индекса ММВБ выросла на 364,75 пунктов, что составило 26,1%. Продемонстрировал два периода роста (в начале и в конце года), а большую часть года (апрель – октябрь) находился на среднем уровне 1600-1700 пунктов. 30 января 2015 года решением Совета директоров Банка России ключевая ставка была снижена с 17,00% до 15,00% годовых, что оказало позитивное влияние на величину индекса ММВБ. 13 февраля 2015 года пиковое значение индекса пришлось на подписание в Минске мирного плана по Украине в формате «нормандской четверки» (рис. 8).

Следует обратить внимание, что достаточно важные внутренние и внешние события, такие как начало операции российских воздушно-космических сил в Сирии (30 сентября), снижение рейтингов (9, 16, 26 января, 21 февраля, 19 октября) или продление санкций против России (3, 13 марта, 19, 22 июня, 2, 14 сентября, 21 декабря), если и оказывали давление на Индекс ММВБ, то только в незначительной степени. Также не выявлено особого влияния на величину этого индекса событий на внешних финансовых рынках, таких как падение китайского рынка (12 июня, 2, 27 июля, 24 августа, 14 сентября) или отказ кредиторов дать Греции отсрочку по платежам по кредитам МВФ (29 июня). Данную динамику можно объяснить существующими явлениями асимметрии и инерционности рыночных процессов. Также, важность некоторых событий для внешних наблюдателей отличается от значимости для рынка вообще. В связи с этим, ожидаемого всплеска в определенном моменте может не быть.

Индекс РТС испытал давление, связанное с обесцениванием рубля. В начале года он в целом рос и достиг 11 мая максимума 1074, увеличившись с начала года на 37%. Затем началось падение, продолжавшееся до середины августа, когда индекс снизился до 762 пунктов. Далее наблюдалась стабилизация, которая сменилась еще одним падением в ноябре–декабре.

Индекс РТС оказался более чувствительным к внешним событиям в связи с изменением валютных курсов. В ответ на снижение 26 января 2015 г. рейтинга от агентства S&P он упал на 9%, а 24 августа 2015 г. (рис.8), после падения фондового рынка США, снизился на 8%. Тем не менее на фоне общей высокой волатильности индекса многие события, которые, по идее, должны были бы влиять на поведение величины индекса РТС, остались незамеченными.

В 2016 году наступил период политической и экономической стабильности и российский рынок акций стал рекордсменом по доходности среди всех фондовых рынков в мире. ММВБ прибавил 27,69%, а РТС 56,39%. Более быстрый рост значений индекса РТС, был обусловлен фактором укрепления рубля в 2016г. Другими драйверами роста российских фондовых индексов являлись повышение цен на нефть, приток денежных средств нерезидентов на фоне позитивных макроэкономических факторов и стабильной ключевой ставки, ожидания инвесторами восстановления экономического роста.

Индекс ММВБ в начале 2016 г. отыгрывая увеличение инвестиционных рисков ввиду падения на азиатских площадках продемонстрировал краткосрочное снижение и 11 января достиг локального годового минимума (1608,36). Затем начался неустойчивый рост до конца апреля, который в ноябре стал стремительнее, в результате чего Индекс ММВБ 26 декабря достиг исторического максимума (2232,72).

Для динамики величины индекса ММВБ значимыми факторами стали шоки на азиатских рынках (по итогам торгов 11 января 2016 года Shanghai Composite снизился на 5,32%, индекс SZSE Component упал сразу на 6,21%, Nikkei 225 опустился на 0,39%, Hang Seng — на 2,33%, Kosdaq — на 1,11%, Taiex — на 1,34%, Straits Times Index — на 2,11%. [11] Значение ММВБ сократилось на 2,36% от закрытия предыдущих торгов, индекса РТС — 707,36 пункта - минус 4%) и заявления 11 февраля председателя Совета управляющих ФРС США Дж. Йеллен о наличии рисков для устойчивого экономического роста и угрозе низкой инфляции [12] (Российский индекс РТС снизился на 3,51%, а MICEX — на 2,04%).

Также необходимо отметить позитивную реакцию (индекс ММВБ повысился на 0,6%, индекс РТС — на 1,2%) в начале декабря на завершение приватизации пакета акций ПАО «НК «Роснефть». Это связано с тем, что приватизация происходила по цене, превышающей заявленную. Также, немалое влияние оказало наличие в числе участников нерезидентов: швейцарского трейдера Glencore и суверенного фонда Катара QIA. [13] Вместе с тем такие очевидно значимые события, как ухудшение прогноза ВВП России, ход военной операции в Сирии, продление санкций и контрсанкций или принятие решений Банком России относительно ключевой ставки (снизить с 11% до 10%), оказались практически незамеченными.

Неожиданный итог референдума о выходе Великобритании из ЕС явился шоком для рынка и привел к краткосрочному падению всех индексов ведущих мировых площадок - FTSE, DAX, S&P 500, Shanghai Composite, HANG SENG, NIKKEI 225, Bovespa, S&P/ASX 200. Стоит отметить, что ввиду глобализации экономики в последнее время российский рынок зачастую следует в векторе общемирового движения. Хоть почти никакого влияния на экономику России перспектива выхода из Евросоюза не оказывает, произошедшее повлекло сокращение величины индекса ММВБ 24 и 27 июня на 1,8 и 2,3%.

А на фоне обрушения глобальных рынков на новостях о лидерстве Д. Трампа на выборах Президента США индекс ММВБ, наоборот, вырос на 2,2%. Данный рост был вызван тем, что оппонент Трампа – Хиллари Клинтон придерживалась политики деструкции отношений США с Россией, что противоположно предвыборной риторике действующего президента США о том, что с РФ надо сотрудничать. Победа Трампа для России была важна и по той причине, что выросла вероятность отмены санкций, наложенных при прежнем президенте.

Индекс РТС изменялся в течение года аналогично, но в более широком диапазоне. Так, в начале года продолжился негативный тренд 2015 г., и он кратковременно снижался, достигнув 11 января локального годового минимума (652,98), затем проявился устойчивый рост до середины апреля. С середины ноября выделяется стремительный рост, локальный годовой максимум зафиксирован также 12 декабря (1185,56). Достаточно резко Индекс РТС отреагировал на решение Банка России 4 февраля сохранить ключевую ставку на уровне 11% (однодневный рост 6%). Также отмечается негативная реакция на референдум Brexit: 24 и 27 июня индекс снижался на 3,0 и 2,6%. А победу Д. Трампа Индекс РТС отметил ростом в 1,8%.

В 2017 г. российский рынок акций в очередной раз подтвердил, что он является одним из самых волатильных в мире. Индекс РТС прибавил 400 пунктов, что составило 56,39%, ММВБ немного больше – 480 пунктов (27,69%).

Позитивом 2017 года стало то, что риски усиления санкционного давления и обострения внешнеполитической ситуации не подтвердились, что способствовало внутриполитической и экономической стабильности, а также, были отмечены важные положительные события на внутреннем рынке акций: по сравнению с предшествующим годом произошло оживление сектора IPO-SPO; повысилась активность на рынке населения, прежде всего благодаря индивидуальным инвестиционным счетам; были приняты базовые стандарты осуществления брокерской деятельности; незначительно, но все же выросли в абсолютном выражении объемы рыночных сделок. Одной из ключевых проблем биржевого рынка акций российских эмитентов является его низкая ликвидность. В 2017 г. по показателю объема рыночных сделок с акциями из 82 бирж разных стран, по которым публикуется статистика Всемирной федерации бирж (ВФБ), Московская биржа занимала лишь 28-е место, переместившись на одно место вниз по сравнению с показателем 2016 г.

Обострение проблем с ликвидностью фондовых рынков в мире в России было усилено девальвацией рубля, геополитическими рисками 2014–2016 гг., а также недостатками в сфере регулирования рынка, сдерживающими развитие внутренних институциональных инвесторов.

Укрепление курса рубля в 2017 г. (рис.7), в отличие от предыдущего года, было незначительным, тем не менее поведение фондовых индексов акций, номинированных в российской и иностранной валютах, различается.

Индекс МосБиржи в первый торговый день нового года – третье января 2017 г. – достиг значения 2213,93, а 23 января – новый рекорд – 2266,05. Однако затем произошла серьезная коррекция, и тренд сменился на понижательный, минимального значения индекс достиг 15 июня 2017 г. (1817,82), зафиксировав падение от максимального значения на 20,5%. Далее с середины 2017 г. начался рост, продолжавшийся до 9 ноября (2183,61), отклонение от минимального значения составило при этом 20,1%. Индекс МосБиржи слабо реагировал на внутренние и внешние существенные события. Такие значимые события, как улучшение прогнозов от международных рейтинговых агентств, продление санкций в отношении России или принятие решений Банком России относительно ключевой ставки, оказались практически не замеченными.

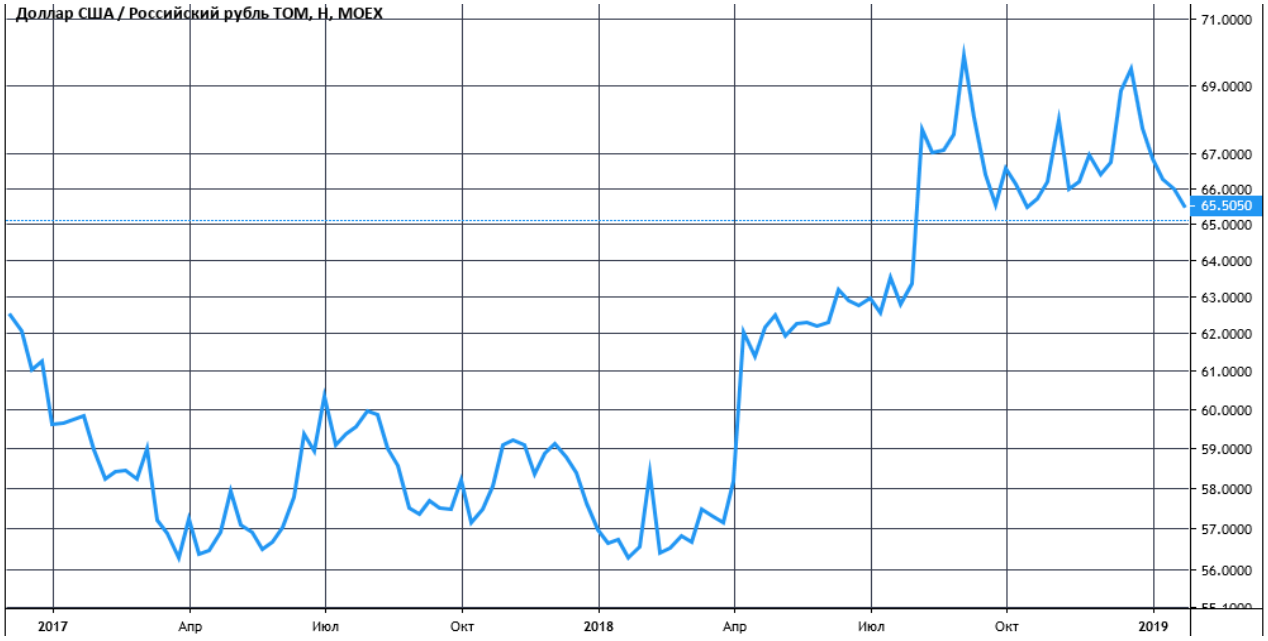

Рис. 7. Курс доллара в 2017-2018 годах, рублей

Индекс РТС изменялся в течение 2017 г. аналогично, но в менее широком диапазоне. Так, в начале года продолжился позитивный тренд предыдущего года, и 23 января индекс достиг локального максимума (1195,61), затем тренд изменился, и 12 июня индекс оказался в локальном минимуме (994,33), снизившись на 18,6%. Потом начался рост, продолжавшийся до 9 октября (1156,24), изменение от минимального значения составило при этом 19%. Традиционно Индекс РТС более энергично реагирует на внутренние и внешние существенные события. Однако в 2017 г. эти связи почти не прослеживаются.

В 2018 г. рынок акций российских эмитентов вновь стал одним из самых волатильных в мире. За год рублевый индекс МосБиржи вырос на 9%, а индекс РТС снизился на 8,35%.

Более высокая доходность индекса МосБиржи в 2018 г. во многом была обеспечена за счет ослабления в течение года рубля на 17,1%. Ослабление валют большинства развивающихся рынков в 2018 г. было обусловлено неблагоприятными тенденциями в сфере глобальной торговли и оттоком капитала из данного сегмента глобального рынка капитала под воздействием роста процентной ставки в США и постепенного свертывания программ количественного смягчения в Европе. В России процесс ослабления рубля усиливался из-за неопределенности, вызванной санкциями.

В 2018 г. наблюдался некоторый прирост ликвидности в банках, причиной чего стало ее накопление в условиях относительно благоприятной экономической конъюнктуры в 2017–2018 гг., когда рост нефтяных цен сопровождался сокращением валютных издержек компаний из-за обесценивания рубля и уменьшением инвестиций в совместные проекты из-за санкций.

9 апреля за один день индекс МосБиржи просел на 8,3%. Причиной стали санкции США, под которые попали акционер Олег Дерипаска и крупнейший миноритарий Виктор Вексельберг. UC Rusal падал на 26,92%. К закрытию торгов акции «Норникеля» (UC Rusal владеет 27,8% компании) снизились на 14,56%. Золотодобытчик «Полюс» (принадлежит Саиду Керимову, сыну сенатора Сулеймана Керимова, также попавшего под санкции) подешевел на 18,31%, GDR холдинга Дерипаски En+ Group — на 16,02%. Акции ВТБ упали на 9,03% (под санкциями — глава банка Андрей Костин). Котировки «Газпрома», которым руководит еще один фигурант черного списка Минфина США, Алексей Миллер, просели на 4,59%. [14] Важно отметить, что под санкциями оказались лишь определенные личности, но реакция рынка была избыточной.

8 и 27 августа вступили в силу новые антироссийские санкции на поставки товаров и оборудования двойного назначения из США, но рынок никак не отреагировал на эти новости, поскольку ожидаемые события уже были заложены в цене индекса. В начале октября индекс МосБиржи достиг исторического

максимума выше отметки 2500 пунктов на фоне удорожания нефти до рекордных 5,6 тыс. руб. за баррель.

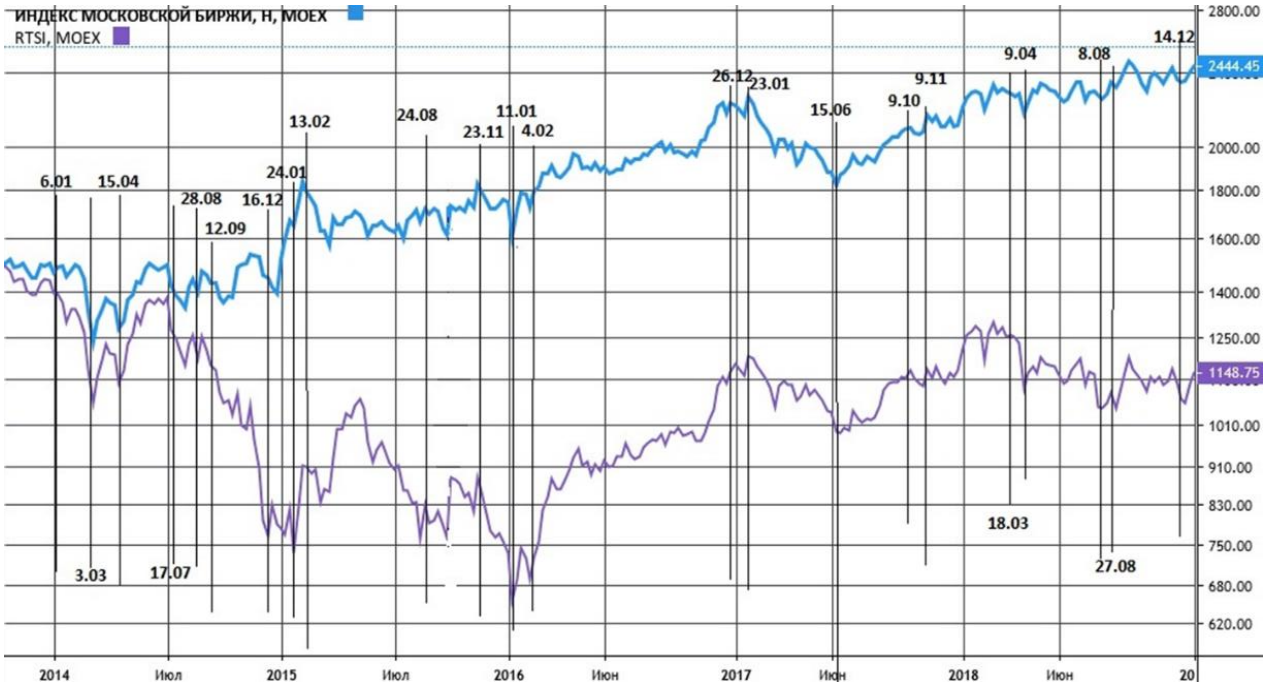

Рис. 8. Динамика значений индексов МосБиржи и РТС за период с 2014-2018 года

За рассмотренный пятилетний период на значения индексов МосБиржи и РТС оказывало влияние множество событий. Некоторые из них были предвиденными и риски наступления уже закладывались в цене индекса, однако были также неожиданные, контрастирующие события, риск возникновения которых трудно было спрогнозировать. Вследствие проявлений асимметричности фондового рынка, индексы МосБиржи и РТС часто реагировали на события не мгновенными резкими скачками, а в течение пролонгированного периода, что затрудняло анализ сложившейся ситуации на рынке. Таким образом, зависимость индексов Московской биржи от стоимостей акций «голубых фишек», изменяющихся под воздействием динамики цены на нефть в рублях, курса доллара и макроэкономической ситуации, влечет возможность отклонения значений данных индексов от доминирующего тренда вследствие непредвиденных и малопрогнозируемых событий в макроэкономической сфере и политическом поле.

Список литературы

1. Бобков А.В. Подходы к оценке санкционных рисков. // Инновации и инвестиции. - №2 – 2019 – С. 336-339
2. Бобков А.В. Санкционное давление: возможности и потенциал российской экономики. // Инновации и инвестиции. - №4 – 2019 – С. 79-84
3. Доля нерезидентов в ОФЗ впервые более чем за два года упала ниже 25%. MOEXBC [Электронный ресурс] // РБК. URL: https://www.rbc.ru/finances/29/11/2018/5bffc5409a79471863afb47d
4. Бобков А.В., Шкарина М.С. Российский фондовый рынок и проблемы его развития // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития сборник статей VIII Международной научно-практической конференции – 2019 – С. 143-152.
5. "Черный вторник": как падал и как спасали рубль [Электронный ресурс] // ОТР. URL: https://otr-online.ru/news/chernii-vtornik-kak-38327.html
6. Аргентина повысила ключевую ставку до мирового пика [Электронный ресурс] // РБК. URL: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5b880dc59a7947ef6e4d7669

7. ЦБ Турции не прислушался к Эрдогану и поднял базовую процентную ставку [Электронный ресурс] // РБК. URL: https://www.rbc.ru/finances/13/09/2018/5b9a53779a79477c1b4541d1

8. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс] // ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/publ/ondkp/

9. Инфляция достигла 4% [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/05/15/689915-inflyatsiya

10. Заморозка пенсионных накоплений лишает экономику инвестиций [Электронный ресурс] // Финам. URL: https://www.finam.ru/analysis/forecasts/zamorozka-pensionnyx-nakopleniiy-lishaet-ekonomiku-investiciiy-20161117-17550/

11. Российский фондовый рынок обвалился вслед за азиатским [Электронный ресурс] // РБК URL: https://www.rbc.ru/finances/11/01/2016/56935ec59a794716be38954c

12. Фондовые рынки обвалились после выступления главы ФРС [Электронный ресурс] // OILexp. URL: https://www.oilexp.ru/news/russia/fondovye-rynki-obvalilis-posle-vystupleniya-glavy-frs/102859/

13. Приватизация «Роснефти». Что до сих пор непонятно? [Электронный ресурс] // Meduza. URL: https://meduza.io/feature/2016/12/12/privatizatsiya-rosnefti-chto-do-sih-por-neponyatno

14. Снова «черный понедельник»: как фондовый рынок рухнул под санкциями США [Электронный ресурс] // РБК URL: https://www.rbc.ru/finances/09/04/2018/5acb5c649a794704bfeef7ad

15. Российская экономика в 2014-2018 годах. Тенденции и перспективы. // Российская экономика. Тенденции и перспективы. [Электронный ресурс] // Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. URL: https://www.iep.ru/ru/

16. Российский фондовый рынок. События и факты. Обзор рынка за 2014-2018 года [Электронный ресурс] // НАУФОР. URL: https://www.naufor.ru/tree.asp?n=15191

17. График индексов MOEX и RTS [Электронный ресурс] // Trading view. URL: https://ru.tradingview.com/chart/9mXqBqrq/#

18. Курс валют [Электронный ресурс]// ЦБ РФ URL: https://www.cbr.ru/currency_base/

© Шкарина М. С., 2019

УДК 33

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МИГРАЦИИ

АЙДИНОВА ДИАНА ХАДЖИ-МУРАТОВНА,
Кандидат экономических наук, доцент
БОРЛАКОВА ЗУЛЬФИЯ РАМИНОВНА
студентка
ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева»

Аннотация. Статья посвящена миграционным процессам и классификации миграции в современном обществе. Исходя из данных предоставленных ООН мы наблюдаем динамику передвижения мигрантов. Подчеркивается также положительное влияние миграции на экономику стран.
Ключевые слова: миграция, миграционные процессы, мигрант, внутренняя миграция, внешняя миграция, постоянная миграция.

MIGRATION. ASSESSMENT OF THE STATUS OF MIGRATION

Borlakova Zulfiya Raminovna,
Aydinova Diana Hadzhi-Muratovna

Annotation. The article is discusses the migration processes and classification of migration in modern society. Based on the data provided by the UN, we observe the dynamics of the movement of migrants. The positive impact of migration on the economies of countries is also emphasized.
Key words: migration, migration processes, migrant, internal migration, external migration, permanent migration.

Миграция населения - это экономико-социологический процесс, который в течении многих веков исполнял немаловажную роль в развитии практически всех стран. Определяя значимость миграционных процессов, мы можем уверенно сказать, что миграция создала человечество и внесла большой вклад в разнообразие людей, живущих в разных частях света, которое мы можем наблюдать даже сейчас.

Слово «миграция» на латыни означает движение. Переселение означает территориальное перемещение индивида с целью изменения его места жительства, и этот перевод подразумевает, что индивид перемещается в пределах границ территориального образования или пересекает его границы, не меняя своего места жительства.

Необходимо также выделить, что территориальные и миграционные передвижения населения не являются идентичными понятиями. Исследователи миграционных процессов Б. С. Хорев и В. Н. Чапек справедливо полагают, что «территориальное движение населения представляет собой совокупность движений людей относительно их мест проживания и мест работы».

В плане экономического подхода миграция населения складывается, как один из регуляторов рынка труда. Иностранные трудящиеся-мигранты учитываются в рабочей силе принимающей территории, поэтому считается, что миграция населения увеличивает и поддерживает конкуренцию на рынке труда принимающей страны.

В Федеральной миграционной программе миграция населения означает «перемещение людей по разным причинам в определенных территориальных образованиях для постоянного или временного изменения места жительства». Несмотря на различия в интерпретациях миграции, все они связаны следующими компонентами: пересечение территориальных границ, наличие цели, причин и факторов, а также время [2].

Согласно классификации, установленной Международной организацией труда (далее - МОТ), существует 5 основных типов международных мигрантов:

1. Поселенцы - это иммигранты, которые въезжают в страну, чтобы поселиться в новом месте постоянного проживания. Такие люди все чаще стремятся въехать в экономически развитые страны, например, в США, Германию, Францию.

2. Наемные работники - это мигранты, приглашенные на работу в страну по контракту на срок, разрешенный законом. В большинстве случаев мигрантами этого типа являются низкоквалифицированные рабочие и работники, не имеющие квалификации.

3. Профессиональные работники - это люди с большим опытом, высоким уровнем образования и профессиональным интеллектом, которые без особых трудностей могут получить другие квалификации, необходимые для работы в новой стране. Большинство профессиональных сотрудников являются сотрудниками транснациональных корпораций или транснациональных корпораций с филиалами в разных странах и перемещаются между ними.

4. Нелегальными иммигрантами являются люди, которые прибыли в страну нелегально или у которых истек срок действия документов, а также люди, которые участвуют в трудовой деятельности, но въехали в страну с туристической визой.

5. Беженцами являются мигранты, которые покидают свои места постоянного проживания в результате чрезвычайных ситуаций (стихийных бедствий или военных действий).

Международная организация по миграции (МОМ), созданная в 1951 году, в настоящее время управляет международными миграционными потоками. Основной задачей организации на данный момент является рационализация миграционных потоков в интересах всех сторон, вовлеченных в этот процесс.

Международные мигранты все в большей степени содействуют экономическому развитию стран, в которые они переехали, а также стран, из которых они выехали, отправляя значительные денежные переводы своим родственникам в стране (423 миллиарда долларов США в 2016 году). Кроме того, международная миграция стала важным фактором роста и воспроизводства населения во многих принимающих странах с низким уровнем рождаемости. В то же время международные мигранты часто подвергаются дискриминации и смертельной опасности. С другой стороны, проблемы интеграции международных мигрантов в принимающее сообщество становятся все более острыми.

Проведение Диалога высокого уровня по международной миграции и развитию в 2006 году и последующее создание Глобального форума по миграции и развитию породили беспрецедентный запрос на получение более точной и актуальной информации с точки зрения политических решений в отношении международных мигрантов. В ответ на эту просьбу Отдел народонаселения Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций начал формировать глобальную миграционную базу.

На основе этих данных Отдел народонаселения Организации Объединенных Наций регулярно готовит доклады о международной миграции. В декабре 2017 года был представлен доклад о международной миграции, а также обновленная база данных Организации Объединенных Наций по международным мигрантам, содержащая оценки за период 1990–2017 годов, сопоставленные с оценками мирового населения для обзора. от 2017 года.

По оценкам ООН, число международных мигрантов быстро растет. К середине 2017 года она достигла почти 258 миллионов человек по сравнению с 173 миллионами в 2000 году и 153 миллионами в 1990 году, увеличившись почти на 50% с начала века и на 69% по сравнению с 1990 годом.

Особенно значительное увеличение числа международных мигрантов произошло в 2005-2010 гг., когда оно увеличилось на 29,5 млн человек. Рост в 2010–2015 годах составил 27,6 млн. человек, а в 2000–2005 годах - 17,9 млн. человек. В 1990-х годах рост числа международных мигрантов был более умеренным. В результате доля международных мигрантов в общей численности населения мира несколько снизилась в 1990-х годах, но в 2000-х годах она снова начала расти, увеличившись до 3,4. % в 2015 и 2017 годах.

В период с 1990 по 2017 год число международных мигрантов, проживающих в цивилизованных государствах, увеличилось на 63,6 миллиона человек (+ 77%), в развивающихся странах в отсутствие менее цивилизованных государств - на 38,2 миллиона человек (+ 65%), и наименее развитые страны в мире: 3,4 миллиона человек (+ 30%). В результате увеличения доли международных мигрантов на «Севере» их участие на «Юге» сократилось в 2000-х годов, но в последние годы снова увеличилось [1].

Из общего числа международных мигрантов (258 миллионов человек в 2017 году) 38% родились в одной из наименее развитых стран мира и проживали в другой развивающейся стране. Еще 35% международных мигрантов также прибывают из менее развитых государств, но живут в одной из развитых стран. Около 20% международных мигрантов родились в одной из наиболее развитых стран и живут в другой, более развитой стране мира. Около 6% международных мигрантов также родились в одной из наиболее развитых стран, но живут в одной из наименее развитых стран мира [1].

Международная миграция населения влияет не только на рост населения страны, но также оказывает значительное влияние на ее структуру по возрасту и полу, выравнивая региональные различия, стереотипы демографического поведения местного населения по поводу мигрантов.

Миграционные процессы оказывают многогранное влияние на экономику, социальную сферу и внутриполитическую ситуацию в странах-получателях и странах-донорах. Баланс положительных и отрицательных последствий для каждой страны, участвующей в этом процессе, определяется конкретными внутренними условиями каждой страны, ее положением в мировой экономике и международными отношениями.

Список литературы

1. Билсборроу, Р. Е. Статистика международной миграции / Р. Е. Билсборроу, Х. Грэм, А. С. Обераи. – Москва: Академия, 2017.
2. Переведенцев В. И. Методы изучения миграции/ В. И. Переведенцев.– Москва: Наука, 2015. – 231 с.
3. Рыбаковский Л. Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика / Л.Л. Рыбаковский. – Москва: Наука, 2017. – 199 с.

УДК 33

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ С ПОЗИЦИЙ КЕЙНСИАНСТВА

КОЛЕСОВА ТАТЬЯНА ЛЕОНИДОВНА,
К. эконом. н, доцент
ШАБИНСКАЯ ОЛЬГА РУСЛАНОВНА,
КАМОЗИНА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА
Студенты
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления “НИНХ”»

Аннотация: В статье проанализированы текущие проблемы российской экономики на основе основных положений кейнсиансианской концепции. Обозначены некоторые основные направления современного кейнсианства. Обсуждаются ключевые задачи экономической политики. Кроме того, дан анализ уровня ВВП в различные годы, а также темпы приростаВВП.
Ключевые слова: кейнсианство, экономическое развитие, экономика России, модернизация, совокупный спрос, совокупное предложение, государственное регулирование, стимулирование экономики, инвестиции, макроэкономические показатели.

ANALYSIS OF MODERN RUSSIAN ECONOMY FROM POSITIONS OF KEYNESIANISM

Kolesova Tatyana Leonidovna,
Kamozina Tatiana Vitalevna,
Shabinskaya Olga Ruslanovna

Abstract: The article analyzes the current problems of the Russian economy on the basis of the main provisions of the Keynesian concept. Highlights some of the major areas of modern Keynesianism. The key tasks of economic policy are discussed. In addition, the analysis of the level of GDP in different years, as well as GDP growth rates.
Key words: Keynesianism, economic development, Russian economy, modernization, aggregate demand, aggregate supply, state regulation, stimulation of economy, investments, macroeconomic indicators.

Экономика каждой страны имеет свои особенности, определяющие ее структуру и динамику. Но поиск универсальной теории, которая бы отвечала на все насущные вопросы и решала бы проблемы экономики любой страны, до сих пор не прекращается, и более того сводится к базовым экономическим школам. Кейнсианство зародилось в эпоху Великой депрессии в США. Появилась новая кейнсианская парадигма как альтернативная теоретическая основа для понимания экономического цикла. С одной стороны, применение кейнсианства к российской экономике вызывает сомнения, так как в России еще не сложилась развитая рыночная экономика. С другой стороны, кейнсианство - та экономическая школа, которая дает направления выхода из глубокого экономического кризиса сильнейших экономик и сегодня. Поэтому возможно адаптировать положения теории Кейнса под условия российской экономики. Другие экономисты отстаивают точку зрения, что посткейнсианство способно обеспечить устойчивый рост российской экономики. Тем не менее, базовые принципы остаются одинаковыми.

Кейнсианская концепция базируется на идеях одного из крупнейших экономистов XX столетия Джона Мейнарда Кейнса, который произвел революцию в экономической науке своего времени. Кейнс

исходил из неправомерности статуса универсальности «закона Сэя», утверждая, что в условиях товарообмена по схеме «товар — деньги — товар» в соответствии с установленной им склонностью к ликвидности эффект полного замещения невозможен. Так как нарушение рыночного равновесия проявляется на стадии реализации, Кейнс приходит к выводу, что решение проблем рыночного неравновесия следует искать не в области предложения ресурсов, но с позиции спроса [1, с.14]. Кейнс утверждал, что рыночной экономике не свойственно равновесие, потому что в условиях склонности к сбережению совокупный спрос становится меньше совокупного предложения. Для того чтобы воздействовать на совокупный спрос, государство должно путем регулирования ставки процента стимулировать инвестиции. На сегодняшний день, по мнению экономистов, в России население стало более склонно к сбережениям из-за ожидаемой инфляции, обесценения национальной валюты, безработицы, высокой налоговой нагрузки на бизнес, роста ключевой ставки, ужесточения условий кредитования, поэтому необходимо стимулировать общий спрос с помощью инструментов макроэкономической политики. Действительно Кейнс прав, что в рыночной экономике нет равновесия, которое усиливается в условиях кризиса. Именно в условиях кризиса государство призвано стимулировать потребительский и инвестиционный спрос и тем самым способствовать оживлению на национальном рынке.

Казалось бы, совокупная цена предложения в российской экономике должна обеспечить высокую эффективность мероприятий, направленных на форсирование совокупного спроса. Однако все эти рассуждения верны лишь при условии, что цены факторов производства остаются неизменными. В результате роста цен факторов производства и соответствующего сдвига кривой совокупной цены предложения, увеличение занятости и объема производства, вызванное повышением спроса, может оказаться незначительным. В принципе, при резком росте цен факторов производства возможно даже сокращение занятости и выпуска, не смотря на повышающий сдвиг кривой совокупной цены спроса [2, с.4].

Кейнсианство определяет так называемый эффект реальных кассовых остатков следующим образам: сам по себе рост цен не ведет к длительному снижению платежеспособного спроса, поскольку одновременно с ростом цен растут и номинальные доходы; рост цен обесценивает не текущие доходы (они возрастают), а сбережения. Совокупный платежеспособный спрос на длительном отрезке времени не зависит от абсолютного уровня цен, он определяется реальным уровнем национального дохода и его распределением между социальными группами.

Однако в российской экономике эффект реальных кассовых остатков практически не действует, а совокупный платежеспособный спрос не восстанавливается в течение длительного времени. В результате в России абсолютный рост цен вызывает снижение совокупного спроса. Этот вывод заставляет обратиться к традиционным теориям динамики спроса под воздействием изменения цен и распространить применимость этих теорий на национальный рынок, а не только на рынки отдельных товаров.

В современной экономике России важнейшим фактором производства, лимитирующим экономический рост, является нехватка капитала в денежной форме даже в те периоды, когда существующий спрос, казалось бы, позволяет расширить производство. Этот фактор обусловливает стагнацию производства в России в течение последних лет.

Макроэкономические показатели имеют большое значение, так как позволяют оценить состояние экономики страны. К основным из них относят: ВВП, инфляция, уровень безработицы, уровень процентной ставки, объем инвестиций, индекс производительности труда, инновационная активность и др. По данным Росстата уровень ВВП России в 2017 году показал, что рецессия преодолена. Однако это было достигнуто посредством роста цен на нефть и гособоронзаказа, остальные сегменты экономики либо стагнируют, либо снижаются. Рост на 1,5 - 2 % в год (табл.1) может окончательно перевести Россию в разряд отстающих стран.

Таблица 1

Макроэкономические показатели России

Макроэкономические показатели РФ	Единица измерения	2015	2016	2017	2018
ВВП	%	5,1	3,5	7,1	12,8
Доля инвестиций в основной капитал в ВВП	%	20,0	21,2	21,5	20,7
Инфляция	%	12,9	5,4	3,2	4,0
Розничная торговля	%	-5,8	-4,6	1,2	2,9
Реальная заработная плата	%	0,4	0,8	3,2	4,1
Уровень безработицы	%	**7,6**	**-0,2**	**-0,6**	**-0,8**
Чистый экспорт	%	5,0	5,2	5,2	4,2
Ключевая ставка	%	15	10	9,75	7,5

С 2015 года наблюдается медленный рост экономики России, и даже снижение ключевой ставки (табл.1). Безусловно, заявленное значение инфляции ЦБ РФ не соответствует реальному значению инфляции, поскольку заработные платы не индексируются, и потребительская корзина не отражает реальных нужд населения. Укрепление рубля продолжается – основным драйвером остается сохранение высоких ценовых уровней на нефтяном рынке. Исходя из данных, приведенных в табл. 1, в 2015 году наблюдается самый низкий уровень инвестиций, что, скорее всего, вызвано резким падением цены национальной валюты и введением санкций. В 2017 году уровень инвестиций соответствует показателю 2011 года. С упрощением налогообложения резко увеличилась активность в малом бизнесе, однако банки пока не охотно открывают расчетные счета.

Показатель инвестиций, как мы уже упомянули, тоже относится к макроэкономическим показателям. Ниже в таблице 2 приведена структура инвестиций по видам экономически деятельности с 2015 по 2018 гг. Во всех отраслях, кроме сферы недвижимости, культуры и спорта и прочих услуг, наблюдается рост инвестиций к 2018 г. Это говорит о стагнации рынка недвижимости, снижение возможностей развития культурной и общественной деятельности за счет уменьшения инвестиций.

Таблица 2

Структура инвестиций

Виды деятельности	2015	2016	2017	2018
Сельское хозяйство	518,8	623,4	705,5	777,0
Добыча полезных ископаемых	2385,3	2710,4	3023,2	3199,6
Обрабатывающая промышленность	2167,6	2103,3	2296,5	2584,9
Обеспечение электроэнергией, газом, кондиционирование воздуха	917,9	866,0	943,7	1047,5
Водоснабжение и водоотведение	128,7	148,0	147,7	162,6
Строительство	401,2	443,7	511,5	636,2
Оптовая и розничная торговля	542,7	637,0	647,2	719,2
Транспортировка и хранение	2146,6	2424,1	2659,4	2983,0
Гостиничный бизнес и сфера общественного питания	92,1	93,9	86,7	112,0
Информация и связь	422,7	459,7	478,4	601,5
Финансовая и страховая деятельность	195,4	212,6	324,9	356,0
Операции с недвижимым имуществом	2572,3	2604,3	2627,9	2608,4
Научно-техническая деятельность	475,7	465,7	494,6	590,9
Административная деятельность	79,7	90,9	117,8	181,1

Продолжение таблицы 2

Виды деятельности	2015	2016	2017	2018
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение	233,7	271,4	285,3	289,6
Образование	241,0	210,5	225,3	270,8
Здравоохранение и социальные услуги	179,6	186,7	198,8	246,9
Культура и спорт, организация досуга	182,0	184,1	239,8	207,1
Прочие услуги (деятельность общественных организаций)	182,0	184,1	239,8	207,1

Исходя из данных Росстата, в структуре ВВП России 2017г. наибольшую долю занимает сфера обрабатывающей промышленности, оптовая и розничная торговля, добыча полезных ископаемых и группа прочих видов услуг (рис.1).

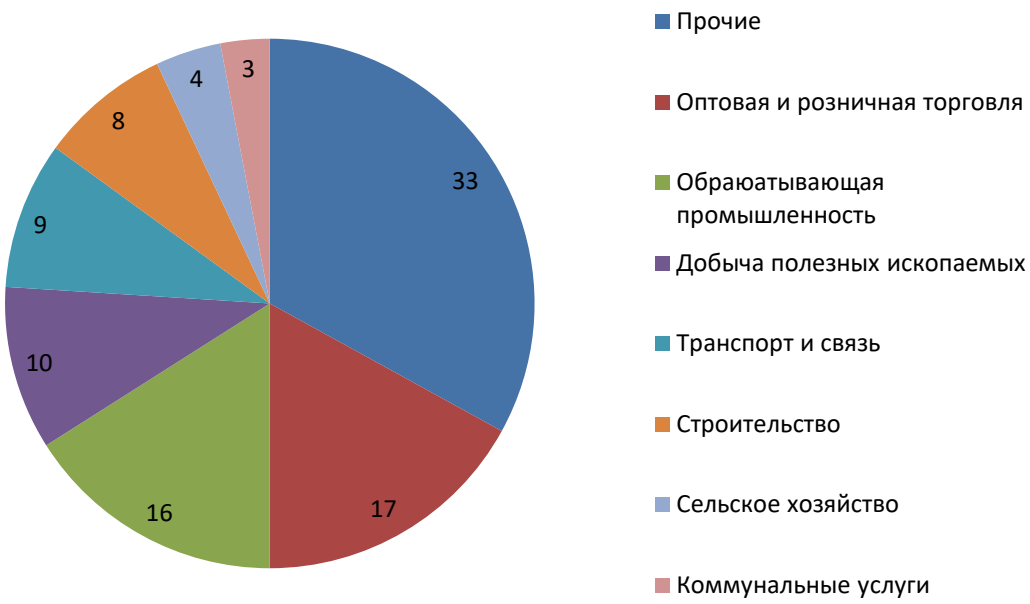

Рис. 1. Структура ВВП по отраслям в 2017г. [4]

Оптовая и розничная торговля за последние 5 лет растет благодаря развитию интернет-магазинов. Основным источником увеличения уровня дохода все же остается добыча сырья. Сохранение экспортно-сырьевой модели роста стало проблемой современной российской экономики, а не бюджетный дефицит и рост государственных расходов, что в настоящее время оборачивается перенакоплением фиктивного капитала в финансовой сфере и его отрывом от реальных активов. Опора на сырьевую экономику не может обеспечить полноценного развития всей экономике на протяжении длительного периода времени, поэтому государству необходимо эффективнее использовать инструменты фискальной и монетарной политики. Вмешательство государства в экономику России должно быть таким, чтобы стимулировать экономическое развитие, поддерживать развитие малого бизнеса, создавать рабочие места. С другой стороны, рынок России все больше и больше склонен к формированию корпораций, от которых зависит благосостояние населения нашей страны. Не существует особой теории экономического развития России, но существуют механизмы государственного регулирования, которые способны вывести российскую экономику на новый этап.

Список литературы

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс //Гелиос АРВ. - 2017 – 352 с.
2. Маневич, В.Е. Российская экономика и кейнсианская теория / В.Е. Маневич // Бизнес и банки - 2006 - № 10 – 14 с.
3. Макроэкономические показатели РФ за 2016 г // ЛесОнлайн.ру [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.lesonline.ru/analitic/?cat_id=12&id=345419 (Дата обращения: 07.06.2019)
4. Огородников Е., Ремизов М. За краем нефтегазового горизонта //Евгений Огородников, Максим Ремизов.- «Эксперт» - 2018 - №42 (1093) Режим доступа: https://expert.ru/expert/2018/42/za-kraem-neftegazovogo-gorizonta/media/319510/ (Дата обращения: 07.06.2019)
5. Международная научная конференция «Современная российская экономика: кейнсианский вариант выхода из стагнации»: сборник тезисов / под ред. А.А. Пороховского, К.А. Хубиева, С.В. Кайманакова. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. - 2017. 347 с

УДК 330.3

ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (СОЮЗА ГОРОДОВ ЦЕНТРА И СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ)

ГОРЛОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,
к.э.н.,доцент
КАРПУСЕНКО АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ
студент
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»,
Краснодар, Россия

Аннотация: Данная статья посвящена проблемам формирования финансово-экономических основ местного самоуправления, формирования местных бюджетов, доходов и расходов бюджета, механизму выравнивания бюджетной безопасности и важности финансово-экономической составляющей в обеспечении независимости местного самоуправления.
Ключевые слова: местное самоуправление, местный бюджет, выравнивание бюджетной обеспеченности.

PROBLEMS OF MUNICIPALITIES (UNION OF CITIES OF CENTRAL AND NORTH-WEST RUSSIA)

Gorlova Elena Anatolyevna,
Karpusenko Alexander Alexandrovich

Abstract: This article is devoted to the problems of formation of financial and economic bases of local self-government, formation of local budgets, budget revenues and expenditures, the mechanism of equalization of budgetary security and the importance of financial and economic component in ensuring the independence of local government.
Keywords: local self-government, local budget, fiscal equalization.

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

Для большинства муниципалитетов в последние годы сохраняются одни и теже общие проблемы:

1) недостаточность собственных финансовых ресурсов для выполнения расходных полномочий, предусмотренных законодательством;

2) необходимость обеспечения сбалансированного бюджета, что приводит к значительному объему муниципального долга;

3) недостаточность средств, выделяемых из вышестоящих бюджетов на реализацию переданных государственных полномочий.

Кроме того, в последние годы, помимо вышеуказанных проблем, у муниципалитетов появились новые:

1) отсутствие поддержки муниципальных образований в составе субъекта Российской Федерации в части финансового обеспечения повышения заработной платы отдельным категориям работников бюджетной сферы в рамках реализации майских указов Президента Российской Федерации, а также повышение заработной платы работников муниципальных учреждений до уровня, установленного МРОТ;

2) значительный прогресс в росте затрат на рабочую силу в связи с реализацией указов президента о росте собственных доходов муниципальных образований.

"Местные бюджеты - один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства". [Бюджетная система России: Учебник для вузов/ Под ред. проф.Г.Б. Поляка. - М,: ЮНИТИ-ДАНА,2009 г., стр. 47]

В качестве составной части бюджетов городских и сельских поселений могут быть предусмотрены сметы доходов и расходов отдельных населенных пунктов, других территорий, не являющихся муниципальными образованиями. Бюджет городского округа с внутригородским разделением и Кодекс бюджетов внутригородских районов, входящих в состав городского округа с внутригородским распределением (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют сводный бюджет городского округа с внутригородским разделением. "Муниципалитеты могут положить деньги в свой БЮДЖЕТ не из каких - либо доходов или фирм, а только из тех, которые предусмотрены законом-Бюджетным кодексом Российской Федерации. Эти доходы включают налоговые и неналоговые Доходы

1. налоговые поступления:

налог на прибыль (доходы) организаций; налог на доходы от капитала; налог на прибыль физических лиц;

1) налоги на товары и услуги, лицензионные и регистрационные сборы:

налог на добавленную стоимость; акцизы на подакцизные товары (продукцию) и отдельные виды минерального сырья, производимые на территории Российской Федерации и ввозимые на территорию Российской Федерации; федеральные, региональные и местные лицензионные сборы; налог на приобретение иностранной валюты и платежных документов, номинированных в иностранной валюте; налог с продаж; единый налог на совокупный доход для субъектов малого предпринимательства-налог на вмененный доход;

2) налоги на имущество: налог на имущество физических лиц; налог на имущество организаций; налог на имущество; налог на наследство и дарение;

3) платежи за пользование природными ресурсами: платежи за пользование недрами; налог на воспроизводство полезных ископаемых; налог на дополнительный доход от добычи углеводородов; сбор за право пользования природными и водными биологическими ресурсами; лесной налог, водный налог; экологический налог; земельный налог;

4) налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции: таможенные пошлины; таможенные пошлины;

5) прочие налоги, пошлины и сборы: государственная пошлина; взносы в государственные фонды; дорожный налог; транспортный налог; налог на азартные игры; налог на рекламу;

2. Неналоговые доходы:

6) доходы от имущества, принадлежащего государственному и муниципальному имуществу, или от деятельности: доходы от использования имущества, принадлежащего государственному и муниципальному имуществу; дивиденды по акциям, принадлежащим государству; доходы от аренды имущества, принадлежащего государству; проценты, полученные от размещения временно свободных бюджетных средств в кредитных организациях; проценты, полученные от предоставления бюджетных кредитов внутри страны; доходы от оказания услуг или возмещения расходов государства; перечисление прибыли

Центрального Банка Российской Федерации; платежи от государственных и муниципальных организаций; плата за выделение квот вылова водных биологических ресурсов совместным предприятиям и иностранным юридическим лицам; прочие поступления от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, или от деятельности;

7) доходов от продажи имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности: поступления от приватизации организаций, находящихся в государственной собственности; поступления от продажи государством акций организаций; доходы от продажи квартир; доходы от продажи государственных производственных и непроизводственных фондов, транспортных средств, другого оборудования; доходы от реализации конфискованного, сирота, собственность, сокровищ и другого

имущества, переданного государственного и муниципального имущества; доходы от реализации государственных запасов; доходы от продажи земли и нематериальных активов; капитальных трансфертов из негосударственных источников; административные платежи и сборы; прочие неналоговые доходы;

8) безвозмездные перечисления: от бюджетов других уровней; от государственных внебюджетных фондов; от государственных организаций; от наднациональных организаций; средства, передаваемые в целевые бюджетные фонды;

9) доходы целевых бюджетных фондов: дорожных фондов; экологических фондов; Фонда развития таможенной системы Российской Федерации; Государственного Фонда борьбы с преступностью; Фонда воспроизводства недр; целевого фонда Федеральной пограничной службы Российской Федерации; целевого фонда Министерства атомной энергии.

Доходы от использования муниципального имущества и доходы от платных услуг, предоставляемых органами местного самоуправления и бюджетными учреждениями, подведомственными органам местного самоуправления, полностью перечисляются в местные бюджеты. Также доходы от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности, полностью перечисляются в местные бюджеты. Другие неналоговые доходы поступают в местные бюджеты в порядке и по нормативам, установленным федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации и правовыми актами органов местного самоуправления

Доля налоговых и неналоговых доходов в общем объеме собственных доходов местных бюджетов (без учета субвенций), характеризующих финансовую самодостаточность бюджетов, различна и варьируется в пределах:

от 53 до 87% — в областных центрах;

от 24 до 80% — в других муниципалитетах.

В 2017 году средняя доля налоговых и неналоговых доходов по сравнению с 2016 годом снизилась с 74 до 72% в областных центрах и с 63 до 60% в других муниципальных образованиях, что также связано с увеличением объема субсидий и субсидий, полученных из вышестоящих бюджетов.

Динамика налоговых поступлений в 2017 году по сравнению с 2016 годом характеризуется увеличением объема поступлений (Рисунок снизу). Так, в 20 муниципальных образованиях, 12 из которых являются областными центрами, налоговые поступления увеличились с 0,4 до 20%. В 2018 году рост налоговых поступлений сохраняется в 19 муниципальных образованиях, из которых 12 являются областными центрами, в пределах от 1 до 20%.

Объем налоговых поступлений, в основном подоходного налога с доходов физических лиц. доля НДФЛ в общем налоговом доходе в 2017 году составляет в среднем 60% в областных центрах и 65% в других муниципальных образованиях. Рост поступлений НДФЛ в 2017 году по сравнению с 2016 годом отмечен в 23 муниципальных образованиях, диапазон составляет от 2% до 20%. В трех муниципальных образованиях, не являющихся областными центрами, снизился подоходный налог с физических лиц (Боровичи — 5%, Нарьян-Мар — 8%, Великоустюгский МР — 15%).

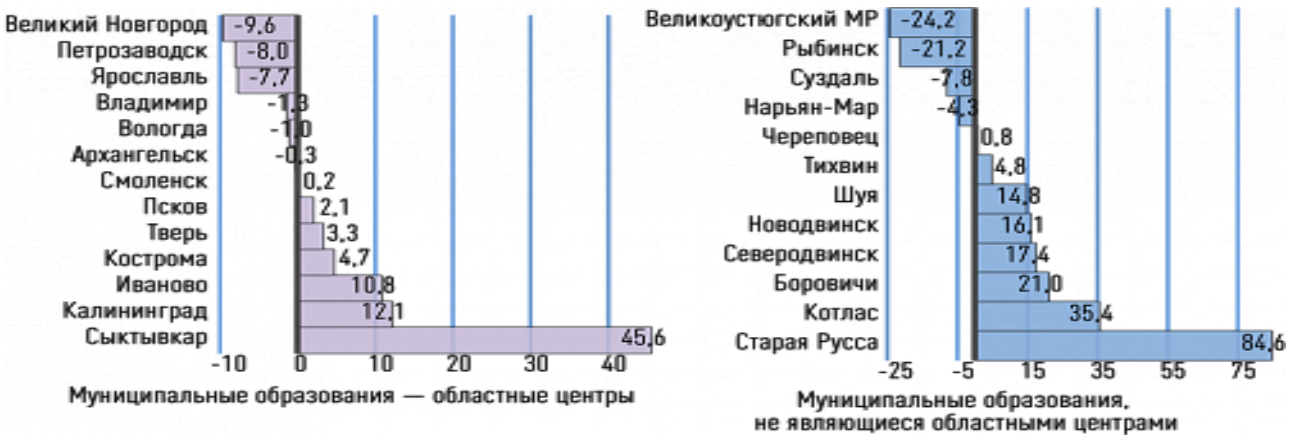

Рис. 1. Анализ

В общей сумме налоговых платежей налоги, взимаемые в связи с применением специальных налоговых режимов (ЕНВД, патентная система) в среднем на 13% в областных центрах и 9% — в других муниципалитетах. Самая высокая доля этих налогов (13%) отмечена в двух областных центрах — Ярославле и Калининграде.

Поступления налогов, взимаемых в связи с применением специальных налоговых режимов, в 2017 году имеет положительную динамику от 1 до 45% в семи муниципалитетах. В 15 муниципалитетах снижение этих налогов колебалось от 1 до 7% из-за снижения доходов по отдельным видам деятельности. Следует отметить, что пока предусмотрена основная доля платежей по специальным налоговым режимам в 22 муниципальных образованиях (бюджеты которых получают эти налоги).

Доля местных налогов (налога на имущество и земельного налога) в общем объеме налоговых поступлений незначительна, доля местных налогов в общем объеме налоговых поступлений составляет от 3 до 34%. В 2017 году рост местных налоговых поступлений в 15 муниципалитетах составил от 0,2 до 85% (Рисунок снизу). В десяти муниципалитетах местные налоги снизились главным образом из-за снижения поступлений от земельного налога. Доля льгот по местным налогам, предоставляемых в соответствии с федеральным законодательством колебалась от 3 до 27% от общей суммы местных налогов.

Рис. 2. Анализ

На начало текущего года доля налоговой задолженности в общей сумме налоговых платежей составляет от 2 до 20%. При этом, по состоянию на 1 января 2018 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, 16 муниципальных образований отметили увеличение суммы задолженности по налоговым платежам — с 2 до 70%. Все муниципальные образования проводят мероприятия, направленные на снижение задолженности и пополнение доходной части бюджета, но меры не способствуют погашению задолженности, необходимо внести изменения в законодательство, направленные на решение этой проблемы, поскольку местные власти не имеют административных рычагов для работы с должниками.

Неналоговые доходы муниципальных образований обеспечивают от 10 до 40% общих налоговых и неналоговых доходов. При этом их поступления в бюджеты большинства муниципальных образований (16 из 25) в 2017 году снизились в диапазоне от 1 до 58% в основном за счет снижения доходов от реализации материальных и нематериальных активов (Рисунок 6). В 2018 году прогнозируемый объем неналоговых доходов уменьшится на 1-68% в 18 муниципалитетах. Причина та же: снижение доходов от продажи материальных и нематериальных активов.

В 2017 году доля доходов от использования имущества в местных бюджетах составила от 34 до 83% неналоговых доходов. В 19 муниципальных образованиях более 50% этих платежей приходится на доходы, полученные в виде арендной платы за земельные участки, а также средства с аукционов на право заключения договоров аренды земли. Арендные платежи за землю характеризуются снижением в 2017 году по сравнению с 2016 годом в десяти муниципальных образованиях в пределах от 1 до 21%.

Доходы от продажи материальных и нематериальных активов является одним из основных источников неналоговых доходов местных бюджетов. Доля доходов от продажи имущества и земли-от 2 до 52% от неналоговых доходов участников опроса. Наибольшая доля приходится на Северодвинск

(52%), в других муниципальных образованиях средняя доля составляет 21%. Следует отметить, что поступления этих доходов снизились в 2017 году по сравнению с 2016 годом в девяти областных центрах, снижение составило с 1,4 до 35%, в семи других муниципальных образованиях — с 30 до 95% .

Увеличение объема неналоговых платежей по состоянию на 1 января 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года отмечается в 13 муниципальных образованиях. Доля данной задолженности составляет от 1 до 96% от общего объема неналоговых платежей, в областном центре Иваново — превышает объем неналоговых доходов на 14%.

В целом, бюджеты муниципальных образований — членов Союза городов Центра и Северо-Запада России не хватает, что лишний раз подтверждает нехватку средств для решения вопросов местного значения. Исключение составляют города Калининград, Боровичи и Тихвинские населенные пункты, показатели которых за анализируемый период свидетельствуют о систематической работе по формированию и исполнению бездефицитного (профицитного) бюджета.

Рис. 3. Анализ

Основным источником финансирования дефицита бюджета муниципальных образований кредитов от кредитных организаций. Следует отметить, что в Калининграде, Рыбинске и Северодвинске удалось остановить (а через несколько лет даже снизить) рост коммерческих кредитов, а Тихвинский, Старая Русса и Великоустюгский муниципальные районы не привлекали кредиты коммерческих банков в течение анализируемого периода.

Расширилась практика использования бюджетных кредитов для пополнения остатков средств на счетах местных бюджетов за счет средств Федерального казначейства (по данным предыдущего информационного обмена, 12 муниципальных образований привлекли бюджетные кредиты, в настоящее время — 15). Анализ показывает отсутствие у муниципальных образований возможности замещать коммерческие кредиты более дешевыми бюджетными кредитами, так как субъекты Российской Федерации такие кредиты муниципалитетам не предоставляют.

Соотношение муниципального долга к собственным доходам всех муниципальных образований в пределах, установленных Бюджетным кодексом. Максимальное значение этого показателя по состоянию на 1 января 2019 года прогнозируется в Петрозаводске (100%), Ярославле (99,1%) и Великом Новгороде (98,3%). Всего по итогам 2018 года муниципальный долг превысит 75% от объема собственных доходов семи муниципальных образований — помимо вышеперечисленных, в эту группу входят Калининград (78,7%), Вологда (80,6%), Смоленск (95,7%), Кострома (97,8%).

Подводя итоги анализа, следует отметить, что, несмотря на различия в численности населения, особенности географического положения муниципальных образований, входящих в Союз городов Центра и Северо-Запада России, большинство местных бюджетов не хватает независимости, они часто зависят от безвозмездных поступлений из вышестоящих бюджетов. Несмотря на принимаемые на уровне Федерации меры по увеличению доходной базы местных бюджетов, собственные финансовые

ресурсы не обеспечивают развития муниципальных образований. Для дальнейшего улучшения качества жизни населения и развития муниципального образования, необходимо внести изменения в бюджетное законодательство Российской Федерации, которые будут направлены на увеличение доходного потенциала местных бюджетов и, как следствие, приведет к дополнительным налоговым поступлениям.

Список литературы

1. Бюджетная система России: Учебник для вузов/ Под ред. проф.Г.Б. Поляка. - М,: ЮНИТИ-ДАНА,2009 г
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ : ред. 02.11.2013.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ : ред. 02.11.2013.
4. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ.
5. Журнал "Бюджет": Экономика, Финансы & Рынки; Союза городов Центра и Северо-Запада России

УДК 314.17

О ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕРАХ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ АРКТИКИ НА ПРИМЕРЕ ВЕРХОЯНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

ГОРОХОВА САРДАНА ИННОКЕНТЬЕВНА
магистрант Финансово-экономического института
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»

Аннотация: Данная статья затрагивает важную роль Арктики в развитии территорий и рассматривает текущие государственные меры социальной защиты местного населения на примере Верхоянского района Республики Саха (Якутия). По мнению автора, сложившаяся ситуация требует активного воздействия государства и выработки новых эффективных мер социальной защиты с учетом специфики жизни на Арктике.
Ключевые слова: развитие Арктики; Республика Саха (Якутия); социальная защита; социальная политика; государственные меры.

SOCIAL PROTECTION MEASURES OF THE ARCTIC POPULATION ON THE EXAMPLE OF THE VERKHOYANSK REGION OF REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)

Gorokhova Sardana Innokentievna

Abstract: This article addresses the important role of the Arctic in the development of territories and considers government measures of social protection of the population on the example of the Verkhoyansk region, which is part of Arctic zone of Republic of Sakha (Yakutia). According to the author, a difficult situation requires state intervention and the development of new effective social protection measures, taking into account the specifics of life in the Arctic.
Key words: development of Arctic; Republic of Sakha (Yakutia); social protection; social politics; government measures.

В последние годы на фоне замедления темпов мировой экономики на глобальной повестке всё больше начинают говорить про освоение и развитие арктических территорий. Арктические регионы играют важнейшую роль в национальной экономике нашей страны, в обеспечении ее безопасности и политических интересов.

Проведенный в апреле 2019 года в Санкт-Петербурге форум «Арктика – территория диалога» чётко обозначил позицию руководства нашей страны о серьёзных намерениях по использованию возможностей арктических зон: освоение перспективных запасов минеральных ресурсов, наращивание потенциала Северного морского пути [1]. Всё это и не только предопределяет вектор развития экономики в сторону Арктики. На федеральном уровне предпринимаются важные шаги по закреплению соответствующих приоритетов в стратегических документах [2], также разрабатываются законопроекты об улучшении инвестиционной деятельности на арктических территориях.

Наибольшая часть российской Арктики находится в Республике Саха (Якутия): 1 608,8 тыс. кв. км. территории (более 40% региона), численность постоянного населения на начало 2019 г. – 64,3 тыс. чел. (6,7% населения республики). Изначально в состав сухопутных территорий Арктической зоны Российской Федерации входили только 5 муниципальных районов Республики Саха (Якутия) (Анабарский, Булунский, Аллаиховский, Усть-Янский, Нижнеколымский) [3], но 13 мая 2019 года по инициативе властей Якутии еще 8 муниципалитетов (Абыйский, Верхнеколымский, Верхоянский, Жиганский, Момский, Оленекский, Среднеколымский, Эвено-Бытантайский) были отнесены к данному перечню [4].

Устойчивое развитие арктических территорий является одним из приоритетов государственной политики республики. Приняты фундаментальные решения, так создано профильное Министерство по развитию Арктики и делам народов Севера Республики Саха (Якутия), разработана новая стратегия развития арктической зоны республики до 2030 года, определены и начинают свою реализацию приоритетные проекты (в 2019 году планируется запуск строительства высокотехнологичной Жатайской судоверфи, имеющей значение для развития Северного морского пути). Стоит также отметить принятые недавно поправки в законодательство по освобождению жителей Арктической зоны Республики Саха (Якутия) от уплаты транспортного налога в целях повышения комфортности проживания и стабилизации численности населения арктических территорий республики.

Арктические районы характеризуются экстремальными природно-климатическими условиями, низкой плотностью населения, очаговым характером промышленно-хозяйственного освоения и зависимостью жизнедеятельности от сезонности транспортной доступности. Масштабный характер проблем арктических территорий, экстремальные для проживания и трудовой деятельности населения условия, проживание коренных малочисленных народов, требуют повышенной охраны здоровья граждан, охраны их труда и социальной защиты населения.

Однако в усилиях властей в отношении развития арктических территорий всё больше начинает прослеживаться влияние в сторону реализации военно-стратегического и минерально-сырьевого потенциалов с уменьшением значения социальной стороны. В основном создаются условия для привлечения бизнеса в Арктику, при этом отсутствуют инструменты их социальной ответственности для местных жителей. В проектах документов программного планирования не определены конкретные меры социальной защиты и поддержки с учетом особенностей жизни в условиях Крайнего Севера, хотя в приоритетах обозначается развитие человеческого капитала.

Изучив опыт зарубежных арктических стран, можно прийти к выводу, что проблемы арктических территорий схожи с российскими: экстремальный климат, неразвитая инфраструктура, низкая плотность населения, высокий уровень безработицы и отток населения и т.д. Но при этом, государство стремится исполнить социальные функции и создает новые механизмы взаимодействия с хозяйствующими субъектами в пользу коренного населения и закрепления «пришлых» работников.

Чтобы понять текущие «реалии» социальной защиты арктических территорий в России, предлагается рассмотреть в качестве примера Верхоянский район Республики Саха (Якутия).

Рис. 1 . Краткая характеристика Верхоянского района Республики Саха (Якутия) [5,6]

Демографическая ситуация в Верхоянском районе одна из самых напряженных в Арктической зоне Республики Саха (Якутия), так численность населения уменьшилась на 1,4 тыс. чел. (10,8% по сравнению с 2010 годом). Более чем в 2 раза по республике снижается численность городского населения, что обусловлено, прежде всего, миграционным оттоком. Возрастная структура жителей отличается снижением доли трудоспособного населения и соответственно увеличением доли детей и пожилых. Показатель уровня смертности имеет тенденцию к снижению. В Верхоянском районе также зафиксирована наибольшая доля официально зарегистрированных безработных - 14%.

В рамках осуществления социальной политики населения в муниципалитете реализуются мероприятия, направленные на социальную поддержку отдельных категорий граждан и поддержку деятельности общественных организаций. По состоянию на конец 2018 года, в Верхоянском районе на учете в органах социальной защиты населения состоят следующие категории:

ветераны тыла – 78 человек, из них получают ЕДВ – 67 человек;

ветераны боевых действий – 47 человек, из них получают ежемесячные денежные выплаты – 22 человек;

жертвы политических репрессий – 5 человек;

ветераны труда – 1647 человек (РФ - 613 человек, регион – 1034 человек), из них получают ежемесячные денежные выплаты – 1565 человек;

603 инвалида всех категорий (инвалиды 1 группы – 95 человек, из них абсолютно слепых – 12 человек; инвалиды 2 группы – 181 человек; инвалиды 3 группы – 272 человек; детей-инвалидов – 55 человек; почетные доноры России – 14 человек).

Отдельно стоит отметить присутствие в персонифицированном учете 979 локальных домохозяйств, особо нуждающихся в социальной поддержке.

В сфере социального партнерства и трудовых отношений, условий и охраны труда прошли уведомительную регистрацию коллективных договоров за 2018 год 25 учреждений, полностью состоящих на бюджетной основе.

За 2018 год адресную финансовую помощь по 42 различным социальным выплатам и компенсации получили более 9112 жителей Верхоянского района (82% от всего населения). Только за счет республиканского бюджета ежемесячные меры социальной поддержки предоставлены 7084 жителям района. На эти цели в 2018 году в целом израсходовано по республиканскому бюджету 196 млн. рублей, из них по федеральному бюджету на выплату региональной социальной выплаты к пенсии 77,4 млн. рублей.

В качестве наиболее зарекомендовавшей себя меры привлечения молодых квалифицированных специалистов и повышения качества предоставления социальных услуг в арктической зоне реализуются программы «Земский доктор» и «Земский фельдшер».

С учетом вышеизложенных фактов, можно заключить, что несмотря на принимаемыми властями разных уровней мерами, данные о социально-экономическом развитии района констатируют о неэффективных результатах: отток населения растет, рынок труда характеризуется высоким уровнем безработицы. Необходимы прорывные решения, которые позволят компенсировать минусы проживания в условиях Арктики, привлечь и закрепить квалифицированные кадры.

Сегодня важно остановить снижение реальных доходов населения, спад производства в базовых отраслях экономики арктических районов, предоставить государственные гарантии населению и обеспечить в перспективе устойчивое развитие этих районов.

Появление новых незащищенных групп населения, увеличение малоимущих семей, слабая защищенность молодых семей, распространение бедных слоев населения, старение населения и другие проблемы предъявляют повышенные требования к системе социальной защиты населения и государственной социальной политике [7].

Таким образом, социальная защита населения Арктики должна стать одной из важнейших задач органов государственного и муниципального управления. Необходимо обеспечить нормальные условия жизнедеятельности, удовлетворение материальных и духовных потребностей населения, создание условий для воспитания, физического, психического и духовного развития детей в условиях Арктики.

Список литературы

1. Форум «Арктика – территория диалога»: проблемы и перспективы региона обсудили в Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс]. https://www.1tv.ru/news/2019-04-09/363326-forum_arktika_territoriya_dialoga_problemy_i_perspektivy_regiona_obsudili_v_sankt_peterburge (дата обращения 06.06.2019).
2. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, утвержденные Президентом Российской Федерации 08.09.2008 № Пр-1969.
3. Указ Президента Российской Федерации от 02.05.2014 № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации».
4. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2019 № 220 «О внесении изменений в Указ Президента Российской Федерации от 2 мая 2014 года № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации».
5. Годовые данные «Численность населения по муниципальным образованиям». [Электронный ресурс]. http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/population/ (дата обращения 06.06.2019).
6. Инвестиционный паспорт Верхоянского района Республики Саха (Якутия) (с изменениями от 20 февраля 2017 года). [Электронный ресурс]. https://investyakutia.com/media/W1siZiIsIjIwMTgvMDIvMjAvNXV4OHcxaGFucF9fLl8ucGRmIl1d/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82.%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%20%D0%92%D0%B5%D1%80%D1%85%D0%BE%D1%8F%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf?sha=6a41ed707584fdc4 (дата обращения 06.06.2019).
7. Садыков Р.М. Социальная защита населения муниципального образования./ Р.М.Садыков. 2018 г. [Электронный ресурс]. https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-zaschita-naseleniya-munitsipalnogo-obrazovaniya (дата обращения: 19.05.19).

УДК 33

ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ШИЛЛЕР ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА,
Магистрант
ХАН РОКСАНА СУЛТАНОВНА
Доцент, кандидат экономических наук
Донской государственный технический университет

Аннотация. Данная статья посвящена внедрению информационно-технологических методов при формировании экономических структур в строительстве. Проведенное исследование позволяет утверждать, что современная экономическая теория достигла впечатляющих успехов в изучении проблем организационно-экономического обеспечения ресурсной приоритетности воздействия новых технологических укладов на процессы формирования и функционирования экономических, структур и институтов.
Ключевые слова: информация, концептуальная модель когнитивного геоизображения, контроллинг, методы информационной поддержке.

Стремительное нарастание инновационного производства и предоставления интеллектуальных услуг в противовес техническому преобразованию природно-материальных ресурсов, отражает неизбежный переход к механизмам, сформированных под воздействиями новых укладов, которые оказывают влияние на все сферы функционирования экономических структур и институтов. Обработки потоков информации становятся главной прерогативой общественной экономики, её ведущим элементом. Сдвиг в процессе обработки информации оказал прямое влияние на разделение труда и изменение в специализации человеческого капитала. Масштабы сформировавшихся телекоммуникационных ресурсов, позволили в разы повысить эффективность общественного производства, при этом произошло становление нового объекта анализа экономической теории. На почве охвата информационного взаимодействия участников всех масштабов, от местных до мировых, появляются «интернет-экономические отношения». Всё это ведёт в актуализации данной темы для абсолютного большинства экономических структур и институтов, входящих в сферу строительства. Неизбежная необходимость применения на каждом этапе производства компьютерных технологий, которые всё более усовершенствуются с течением времени, определена также постоянно нарастающей конкуренцией в условиях процессов глобализации. [1, с.288]

Информация, как основной ресурсный элемент экономики, ведет за собой теоретическую разработку информационных технологий, прогнозирование итогов использования и внедрения информационного способа производства, т.к. на современном этапе развития экономики эффективность любых национальных экономических процессов непосредственно определяется способностью управления и

использования огромного объема информационных потоков.

Значение внедрения различных систем и методов информационной поддержки в сфере строительства всё более возрастает, т.к они необходимы для успешной выработки и проведении мероприятий при реализации стратегий социально-экономического развития. На данный момент эти методы обладают некоторыми недостатками, связанными с тем, что не все заинтересованные лица имеют доступ к одинаковому массиву имеющейся информации. Поэтому одной из важнейших задач внедрения информационных технологий в сфере строительства, является усовершенствование развития инфраструктуры пространственных данных. Данный информационный ресурс представляет собой создание карт с нанесенными объектами и веб-сервисами, с помощью которых появляется возможность использовать эти пространственные объекты. В этой ситуации инструменты визуализации данных помогают донести накопленные архивы высокоуровневой информации для любого пользователя, нуждающегося в ней для решения разного уровня задач. Таким образом, концептуальная модель когнитивного геоизображения позволяет учитывать информационное восприятие конкретных пользователей и обеспечивает эффективное визуальное представление геоданных. При этом геопространственные и картографические системы интегрируются с информационными, предоставляющими разного рода информацию об адресах объектов, мониторинге дорог, управлении государственным и муниципальным имуществом и т.д, на заданной территории. [4, с.392]

Также внедрение информационно-коммуникационных технологий оказывает положительное влияние на развитие, наполнение и обеспечение ведения градостроительных информационных систем, обеспечивающих поддержку множества разнообразных процессов жизнеобеспечения и развития города. Свежие информационные технологии позволяют автоматизировать труд по составлению организационно- технологической документации и проекта производства работ, ИТ-технологии оказывают поддержку в принятие решений по проектированию и определению стоимостных значений в строительстве. [5,с.144]. Первые применения ИТ технологий в строительной сфере ограничивались решением расчетных задач. В настоящее время они представляют собой многоуровневые сложные системы, предназначенные для контроллинга комплексных проектов: начиная с проектирования зданий, сооружений, инженерных коммуникаций и заканчивая автоматизированными средствами контроля объектов государственного надзора. Современные возможности обработки данных позволяют превратить идеи планировщиков и архитекторов в модели, и далее вносить в них корректировки и изменения, преобразовывая составные части конструкций и фрагментов. Существует огромное разнообразие программ, помогающих рассчитать затраты ресурсов на строительство при заданных условиях. [3, с. 288]

Современная экономическая теория достигла впечатляющих успехов в изучении проблем организационно-экономического обеспечения ресурсной приоритетности воздействия новых технологических укладов на процессы формирования и функционирования экономических структур и институтов. Переход к интернет-технологиям требует формирования адекватного механизма и необходимость приоритетного ресурсного обеспечения, как материальной основы качественного прогрессивного структурного сдвига.

Список литературы

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: Финансы и статистика. 2015. - 288 с.
2. Булатова А.С. Экономика: Учебник /Под ред. А.С. Булатова. – М.: БЕК, 2016-154 с
3. Веригин Ю.А., Горобец В.П. Механизация технологических процессов строительства - Барнаул: Изд-во АлтГТУ: 2016. - 298 с.:ил.
4. Технология строительных процессов: В 2 ч. Ч. 1: Учеб. Для строит. вузов / В.И. Теличенко, О.М. Терентьев, А.А. Лапидус -2-е изд., исп, 2014 -392 с.: ил.
5. Экономическое обоснование прогрессивных информационно-технологических методов в инновационной экономике; Инфра-М -2015. - 144 с

УДК 323.2

ИННОВАЦИОННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

ШАМИГУЛОВА ЛИЛИЯ ЗАУРОВНА,
магистр
ХАННАНОВА ТАТЬЯНА РАШИТОВНА
кандидат юридических наук, профессор
БашГУ,

Аннотация: В статье показывается, что модернизация управления связана с инновационной трансформацией, означающей переход к предоставлению государственных услуг с помощью современных информационных технологий. Авторами отмечается, что переход к современным способам предоставления услуг должен происходить плавно.
Ключевые слова: государственное управление, трансформация, инновационная, инновационные технологии.

THE INNOVATIVE TRANSFORMATION IN THE GOVERNMENT MANAGEMENT

Abstract: The article shows that the modernization of management is connected with the innovative transformation, which means the transition to the provision of public services using of modern information technologies. The authors note that the transition to modern ways of providing services should go on smoothly.
Key words: government management, transformation, innovative, innovation technologies.

Активное развитие информационной и инновационной экономики началось с компьютеризации промышленности, ведущие страны вступили в глобальную информационную эпоху, в которой основную роль начинают играть глобальные сети и информационно-коммуникационные технологии. Но, несмотря на это, в практике часто сталкиваемся с необходимостью подачи многочисленных бумажных документов, с многочисленными очередями в государственных учреждениях, многофункциональных центрах предоставления услуг. В связи с этим, можно утверждать, что назрела необходимость в инновационной трансформации в государственном управлении – активном использовании цифровых технологий.

Наиболее важными точками роста современной системы государственного управления являются эффективность, устойчивость, безопасность, многофункциональность и рационально выстроенная иерархия управляющей подсистемы. Обширное применение новых инструментов в системе государственного управления влияет на содержание и временные рамки процессов ее трансформации. Особенно – это проявляется при использовании инновационных цифровых технологий. [4]

Инновационная трансформация в государственном управлении приведет к росту прямых транзакций между получателями и поставщиками услуг, пропадет необходимость в посредниках между населением и государственными учреждениями при получении государственных услуг.

Необходимость инновационных трансформаций не раз подчеркивалась и на государственном уровне. Например, в декабре 2014 года Президентом РФ была заявлена Национальная технологическая инициатива цифровой экономики РФ — как долгосрочная комплексная программа по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году. В декабре 2018 года был утвержден «Паспорт национальной программы «Цифро-

вая экономика Российской Федерации». Названная программа включает в себя 6 федеральных проектов – «Нормативное регулирование цифровой среды», «Информационная инфраструктура», «Кадры для цифровой экономики», «Информационная безопасность», «Цифровые технологии», «Цифровое государственное управление». Среди основных задач перечисленных проектов можно выделить:

– Создание системы правового регулирования цифровой экономики, основанной на гибком подходе к каждой сфере, а также внедрение гражданского оборота на базе цифровых технологий;

– Создание правовых условий для формирования электронного гражданского оборота;

– Обеспечение благоприятных правовых условий для сбора, хранения и обработки данных;

– Обеспечение правовых условий для внедрения и использования инновационных технологий на финансовом рынке;

– Сформирование правовых условий в сфере судопроизводства и нотариата в связи с развитием цифровой экономики;

– Обеспечение нормативного регулирования цифрового взаимодействия предпринимательского сообщества и государства;

– Сформирование отраслевого регулирования, необходимого для развития цифровой экономики;

– Определение направления комплексного развития законодательства, регулирующего отношения в области цифровой экономики, а также создание механизма управления изменениями и компетенциями (знаниями) в области регулирования цифровой экономики;

– Создание инфраструктуры передачи данных для органов государственной власти и домохозяйств и иные задачи. [3]

Перечисленные задачи говорят о том, что государство планирует не только переход на электронное взаимодействие, но и обеспечение безопасности передачи данных и формирование правовых условий.

В 2018 году Центр стратегических разработок выпустил доклад «Государство как платформа», рассматривающий вариант построений процессов государственного управления на основе единой цифровой платформы. Одной из идей доклада было появление в органах власти руководителей цифровой трансформации – Chief Digital (Transformation) Officer. [4]

В сентябре 2018 года Постановлением Правительства РФ изменилось название Министерства связи и массовых коммуникаций на Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций [2]. Это привело к тому, что как на федеральном, так и на региональном уровне начались назначения ответственных за цифровое развитие – от заместителей федеральных министров и вице-губернаторов до региональных министров цифрового развития, а также профильных заместителей региональных органов исполнительной власти. [1]

Постоянный рост скоростей технологических инноваций, требований к скорости принятия решений привела к тому, что современному человеку стало проще и удобнее получать услуги через использование онлайн сервисов, мобильных приложений. Это должно привести к тому, что основные государственные услуги должны будут оказываться через мобильные приложения. Например, при рождении ребенка, его данные уже с роддома должны вноситься в специальную систему, где у него уже будет личный кабинет с предоставлением всех необходимых услуг – выдача свидетельства о рождении, выплата пособий, постановка на очередь в детский сад и т.д. При этом у граждан не будет необходимости ходить с различными справками между различными государственными учреждениями.

Основная проблема, которая может возникнуть в данной сфере – это боязнь населения поделиться своими данными, страх потерять «частную жизнь». Но, со временем, удобство получения услуг, не выходя из дома должна победить страхи среди населения, так как даже без этой программы вся жизнь населения уже «выставлена напоказ» – выкладываются фотографии и посты в социальных сетях, банки знают где и в каких магазинах часто расплачиваются их клиенты, по телефону можно отследить перемещения его владельца, для получения загранпаспорта сдаются отпечатки пальцев и т.п.

На начальном этапе переход к электронной системе должен проходить плавно, в целях исключения дублирования новыми сервисами старых, а совершенствование старых не приводило к нехватке

ресурсов на новые. При создании государственной платформы тоже нужно установить общепринятые правила и делать обязательными только базовые сервисы, остальные – по желанию. У населения на этом этапе должен быть выбор – заниматься сбором справок и документов самостоятельно, с привлечением контрагентов или оформить электронную цифровую подпись и без хлопот получить те же самые услуги. И мы увидим, что со временем желание удобства, получения сервиса «здесь и сейчас» за минимум времени и усилий победит псевдобоязнь населения поделиться данными о себе.

Список литературы

1. Государство как платформа: Люди и технологии : доклад / под ред. Шклярук М.С. М.: РАНХиГС, 2019. 111с.
2. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации : Постановление Правительства РФ № 1138 от 25.09.2018
3. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» : утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018.
4. Щукина Т.В. Инновационные цифровые трансформации в системе государственного управления и таможенного дела // Таможенное право. 2017. № 1. С. 56-58.

УДК 33

МЕХАНИЗМ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

ТХАБИСИМОВ АСТЕМИР ИЛЬЯСОВИЧ
Студент 5 курса
ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

Научный руководитель: Колядин Александр Петрович
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики, менеджмента и финансов,
ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

Аннотация: в статье выявляются и рассматриваются основные угрозы, возникающие в процессе деятельности кредитной организации, а также способы и методы совершенствования экономической безопасности кредитной организации в условиях современной России.
Ключевые слова: кредитная организация, опасности, угрозы, факторы обеспечения экономической безопасности, модернизация систем безопасности.

FACTORS AND THREATS FOR THE ECONOMIC SECURITY OF THE CREDIT INSTITUTION IN MODERN RUSSIA

Abstract: the article identifies and discusses the main threats arising in the process of a credit organization, as well as ways and methods to improve the economic security of a credit organization in the conditions of modern Russia.
Key words: credit organization, hazards, threats, factors of economic security, the modernization of security systems.

Экономическая безопасность банка включает в себя все виды безопасности, поскольку в процессе её обеспечения достигается безопасность и от тех угроз, на устранение которых направлена деятельность информационной и «вещественной» безопасности. Чтобы достичь больших успехов в укреплении системы экономической безопасности, ПАО «Сбербанк России» создала специализированную службу. Деятельность именно внутренней службы безопасности банка направлена на устранение угроз нормальному функционированию банковских структур и создание условий для эффективного развития банковской деятельности.

Рассмотрим основные механизмы нейтрализации угроз экономической безопасности кредитной организации.

Для достижения максимальной эффективности, управление безопасностью должно осуществляться в рамках целостной системы управления. Стратегия обеспечения безопасности – совокупность долгосрочных целей и управленческих подходов, реализация которых обеспечивает защиту кредитно-

финансовой организации от потенциальных угроз разглашения коммерческой и банковской тайны, а также нанесения ей любых других форм ущерба имущественного и неимущественного характера.

В обеспечение безопасности входит несколько направлений. [8; 67]

1. Информационное обеспечение системы управления безопасностью включает в себя три компонента: [10; 50]

— используемые в рамках системы методы и конкретные процедуры получения субъектами управления необходимой первичной информации;

— формализованные каналы прохождения информации в рамках системы, которые определяют маршрут движения ранее собранной информации по инстанциям (принципиальная схема: от кого - кому - в какой форме - в какие сроки);

— базы данных, связанных с любыми проблемами внутренней и внешней безопасности, которые накапливаются и обновляются в течение всего периода функционирования на рынке и используются при формировании управленческих решений любого уровня.

2. Нормативно-методическое обеспечение включает в себя совокупность внешних и внутренних регламентов, которые в свою очередь используются в процессах управления, рассматриваемые в направлениях деятельности, а также документах рекомендательного характера.

3. К внешним регламентам относятся: [9; 194]

— законодательные акты (например, Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в РФ»)

— подзаконные акты (например, Постановление Правительства РФ «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну»)

4. К внутренним регламентам и рекомендациям относятся:

— любые постоянно действующие документы, разработанные в рамках конкретного банка и введенные в соответствии с действующим в нем порядком

— инструкции, приказы, распоряжения

5. Технологическим обеспечением является совокупность формализованных технологий обеспечения безопасности кредитной организации и защита от разного рода угроз. При наличии данных элементов, в будущем это может стать предпосылкой более эффективного управления и позволит четко определить:

— непосредственных участников (инстанции и рабочие места, принимающие участие в описываемой операции по защите от конкретной угрозы);

— управленческие процедуры (мероприятия, осуществляемые в рамках операции);

— типовые сроки по операции в целом и каждой управленческой процедуре в отдельности;

— ответственность участников за нарушение описываемой технологии.

6. Инструментальное обеспечение – это система методов управления, их используют в рамках системы. Исходя из управления безопасностью, их можно разделить на три группы: [6; 97]

— методы профилактического характера, позволяющие не допустить практической реализации потенциальной угрозы;

— методы пресекающего характера, позволяющие отразить уже реализуемую угрозу, не допустив или минимизировав возможный ущерб;

— методы карающего характера, позволяющие наказать непосредственных виновников реализованной угрозы.

7. Трудовое обеспечение, полностью укомплектованный штат службы безопасности, включает в себя три квалификационные категории работников:

— менеджеры, т.е. руководители различного уровня - от возглавляющего рассматриваемое направление вице-президента банка до бригадира смены охранников;

— эксперты, т.е. высококвалифицированные сотрудники службы безопасности, специализирующиеся на определенных направлениях ее обеспечения (аналитики, разработчики специальных программных средств и т.п.), но не выполняющие при этом прямых управленческих функций;

— исполнители (охранники, ремонтники спецоборудования и др.).

8. Финансовое обеспечение определяется как совокупность финансовых ресурсов, выделяемых на поддержание и развитие рассматриваемого направления (приобретение спецоборудования, зарплата персонала, оплата информации и т.п.).

При формировании, эксплуатации и развитии системы управления безопасностью банка необходимо соблюдать некоторые общие методические требования. Главным из них выступает системный подход к проблеме обеспечения безопасности. Под этим понимается недопустимость акцентирования усилий службы безопасности на отражении какого-либо одного или нескольких видов потенциальных угроз в ущерб остальным.

Главной целью обеспечения экономической безопасности исследуемого банка является достижение максимальной стабильности функционирования, а также создание основы и перспектив роста вне зависимости от объективных и субъективных угрожающих факторов. В настоящих условиях непредсказуемой финансовой конъюнктуры это особенно актуально.

По нашему мнению, учет всех вышеизложенных механизмов управления экономическим развитием компании позволит осуществлять управленческую деятельность перспективно, объективно и оперативно.

Список литературы

1. Газизова Ю.Р. Основные причины отзыва лицензий на осуществление банковских операций у кредитных организаций / Ю.Р. Газизова, А.В. Фролов // Сборник статей международной научно-практической конференции «Современное состояние и перспективы развития научной мысли», 2015. - С. 21-24.

2. Трошков А.М., Резеньков Д.Н., Трошков М.А. Формирование биометрического мандата для управления информационными ресурсами // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2013. No 2 (6). С. 346-351.

3. Резеньков Д.Н., Тутуржанс Н.Б. Криптография элемент защиты электронного документооборота// В сборнике: Культура и общество: история и современность материалы III Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции. Филиал Российского государственного социального университета в г. Ставрополь; под редакцией: О. Ю. Колосовой, Т. В. Вергун, Р. Ф. Гударенко. 2014. С. 91-95.

4. Фролов А.В., Бородиенко В.В. Организация и порядок учета кредитных операций в коммерческих банках /А.В. Фролов, В.В. Бородиенко // В сборнике: Развитие бухгалтерского учета в условиях международной интеграции Международная (заочная) научно-практическая конференция. 2014. С. 110-114.

5. Белокур Вячеслав Владимирович. Угрозы экономической безопасности предприятия. М.: 2013г.

6. Ведерникова Т.В. Управление экономической и финансовой безопасностью банков // Инновационное развитие экономики. 2014. No 2. С. 97–101.

7. Графова И.Л. Экономическая безопасность коммерческого банка как элемента банковской системы страны/ И.Л. Графова, Р.А. Емельянов // Экономический журнал. 2016.

8. Дресвянникова Г.С. Особенности использования различных показателей для оценки уровня экономической безопасности предприятий и организаций / Череповецкие научные чтения – 2012. С. 67–70.

9. Овчинников В.Н. Управление экономической безопасностью коммерческого банка в условиях финансового кризиса: Монография / В.Н. Овчинников. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – 21 века», 2014 – 194 с.

10. Сухарев М. Обеспечение информационной безопасности в экономической и телекоммуникационной сферах. Книга 2 / Редактор Е. Редактор М. Сухарев Сухарев. - М.: Радиотехника, 2014. - 216 с.

УДК 330

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ПИЩАСКИНА АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА
Магистрант
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Аннотация: Финансовая устойчивость является одним из главных условий обеспечения не только экономической безопасности предприятия, но и условием его стабильного функционирования и развития. В статье рассматривается взаимосвязь между экономической безопасности предприятия и уровнем его финансовой устойчивости, произведен анализ определения «финансовая устойчивость».
Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая устойчивость, финансовая безопасность.

FINANCIAL STABILITY AS A FACTOR OF ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY

Pischaskina Anastasiya Olegovna

Annotation: Financial stability is one of the main conditions of ensuring not only ty of the enterprise, but also it's a conditional of stability and sustainable development. The article examines with the relationship between the economic security of the enterprise and the level of it's financial stability. The analysis of the definition of "financial stability" was completed.
Key words: economic security, financial stability, financial security.

В настоящее время, обеспечение экономической безопасности предприятия является особенно актуальным, это обусловлено нестабильной макроэкономической ситуацией, высокой конкуренцией и ассиметрией информации. Успешное и стабильное развитие предприятия в основном зависит от выбора стратегии обеспечения его экономической безопасности, то есть разработки и внедрения мер защиты от потенциальных и реальных угроз, как внешних, так и внутренних.

Уровень экономической безопасности предприятия определяется с помощью мониторинга ее показателей, отслеживание которых позволяет выявить такие условия и ситуации, при которых потенциальные риски становятся угрозой для функционирования предприятия. Способность предприятия противостоять неблагоприятным изменениям внутренней и внешней среды зависит от его финансовой устойчивости и финансового состояния, так как для своевременного реагирования и принятия, соответствующих мер, необходимы финансовые ресурсы. Таким образом, можем сказать, что для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно иметь финансовую гибкость.

Финансовая устойчивость – неотъемлемый элемент финансовой безопасности, которая в свою очередь является составляющей экономической безопасности и имеет при этом собственный механизм реализации, отличный от других видов экономической безопасности. Кроме того, финансовая безопасность неотделима от процессов обеспечения других видов экономической безопасности. Она выступает объединяющей основой при создании условий экономической безопасности [3].

Одной из самых главных характеристик экономической деятельности предприятия является финансовая устойчивость. Задачей управления не только финансами, но и организацией в целом, явля-

ется достижение и сохранение необходимого уровня финансовой устойчивости. Уровень финансовой устойчивости отражает уровень платежеспособности организации. Следовательно, чем выше уровень финансовой устойчивости предприятия, тем стабильнее его развитие.

На сегодняшний день существует большое количество понятий и определений финансовой устойчивости. Так же данное определение связанно с другими финансовыми категориями, например, с понятиями финансовое состояние и платежеспособность. Представим определения понятия финансовая устойчивость в виде таблицы 1.

Таблица 1

Различные взгляды на определения понятия финансовая устойчивость предприятия

Характеристика подхода	Определение	Автор
Финансовая устойчивость с точки зрения финансового состояния предприятия	Состояние счетов организации, гарантирующее ее платежеспособность	Шеремет А.Д. [1]
	Отражает стабильность финансового положения предприятия. Стабильность, в свою очередь, обеспечивается высоким удельным весом собственных средств в сумме используемых финансовых средств	Бланк И.А. [2]
Рассматриваем финансовую устойчивость как совокупность систем	Системное понятие, которое включает несколько составляющих: система финансового обеспечения, система организации движения финансовых ресурсов, объемы и структура финансовых ресурсов, система формирования доходов, система осуществления расходов	Гараева О.Р. [11]
Финансовая устойчивость как способность организации	Способность предприятия обеспечить деятельность за счет собственных средств, не допуская неоправданной кредиторской задолженности и своевременно рассчитываться по своим обязательствам. Способность в условиях предпринимательского риска реализовывать основные и прочие виды деятельности.	Федорова Г.В. [6]
	Способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства	Ковалев В.В., Волкова О.Н. [4]
	Способность субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внешней и внутренней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска	Савицкая Г.В. [5]

Проведя анализ определений, представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что существует три точки зрения к раскрытию понятия финансовой устойчивости:

1) финансовая устойчивость с точки зрения финансового состояния
2) финансовая устойчивость как совокупность систем
3) финансовая устойчивость, рассматриваемая как финансовая способность предприятия

Таким образом, финансовая устойчивость представляет собой экономическую категорию, индикатор эффективного и стабильного развития предприятия, его финансовую безопасность, обеспечивающую достижение экономического и социального эффекта [7].

Существуют различные инструменты повышения финансовой устойчивости и безопасности предприятия, рассмотрим некоторые из них:

1) Производственные - оптимизация производственного процесса;
2) Социальные – использование различных видов мотивации, улучшение условий рабочего места;
3) Кадровые – повышение квалификации персонала;
4) Экономические – прогнозирование, тактическое планирование, совершенствование политики управления активами, расширение рынков сбыта;
5) Технологические(инновационные) – внедрение новых технологий.

В заключении отметим, что устойчивое функционирование организации в условиях конкурентной рыночной экономики определяется способностью своевременно реагировать на внешние внутренние угрозы и риски.

Данная способность отражается в показателях, характеризующих финансовую устойчивость. Систематический мониторинг показателей финансовой устойчивости позволит своевременно выявлять и предупреждать угрозы и риски экономической безопасности, тем самым обеспечив эффективное управление, успешное развитие и стабильное функционирование предприятия. Можно считать, что достижение финансовой устойчивости предприятия является необходимым условием обеспечения его экономической безопасности.

Список литературы

1. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 401 с.
2. Бланк, И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента : учеб. пособие / И. А. Бланк. – К. : Город-Центр, Эльга, 2014. – 448 с.
3. Ендовицкая А.В., Волкова Т.А., Балиашвили Д.У. Теоретико-методологические подходы к определению сущности экономической безопасности предприятия и ее оценке // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. №10 (58) С. 62-68.
4. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2016. – 424 с.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 400 с.
6. Федорова, Г. В. Финансовый анализ предприятия при угрозе банкротства : учеб. пособие / Г. В. Федорова. – М. : Омега-Л, 2017. – 245 с.
7. Щукина, Е. А. Финансовая устойчивость: проблемы анализа / Е. А. Щукина // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2016. - № 3- 3. - С. 138-140.
8. Новикова, А.Б. Сравнительный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка / А.Б. Новикова // Знание. – 2017. – № 4.3 (44). – С. 60–63.
9. Сурженко, И.Н. Сравнение российского и зарубежного опыта оценки платежеспособности и финансовой устойчивости организации / И.Н. Сурженко // Развитие: сборник материалов Международной конференции. – 2017. – С. 16–22.
10. Челмакина, Л.А. Методика оценки финансовой устойчивости компании: отечественный и зарубежный подход / Л.А. Челмакина, С.А. Орешкина // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей Международной конференции. – 2018. – С. 122–127.

УДК 330

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

ЕФИМЕНКО ЕКАТЕРИНА ИВАНОВНА
Студент
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: рассматриваются особенности и возможности дальнейшего развития страхового рынка в России, анализируются основные проблемы предоставления страховых услуг и способы усовершенствования сектора страхования. Сформулированы меры по развитию сектора предоставления страховых услуг в России.
Ключевые слова: страхование, субъекты страхования, государство, имущество, страховые услуги.

IMPROVING THE INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET IN RUSSIA

Efimenko Ekaterina Ivanovna

Abstract: discusses the features and opportunities for further development of the insurance market in Russia, analyzes the main problems of providing insurance services and ways to improve the insurance sector. Formulated measures to develop the sector of provision of insurance services in Russia.
Key words: insurance, subjects of insurance, state, property, insurance services.

Прежде чем приступить к анализу страхового рынка в России необходимо дать четкое определение такому понятию, как страхование. Под страхованием понимается система отношений, направленных на защиту имущественных интересов физических или юридических лиц, при наступлении определенных событий за счет формирования специальных денежных фондов из уплачиваемых страховых взносов [1, С. 468]. Страхование может носить обязательный характер, в силу закона, и добровольный, в силу договора. Страхование представляет собой удобную, эффективную систему страховой защиты имущества граждан и юридических лиц, которая может обеспечить реальное возмещение убытков, причиненных в результате различных видов деятельности (негативные природные явления, катастрофы, различного рода социальные происшествия). Таким образом страхование является универсальным способом сохранения разрушающихся основных фондов предприятий, их последующего обновления и в будущем дальнейшего наращивания.

С точки зрения развития социально-экономической политики государства развитие страхового бизнеса дает возможность передачи части ответственности государства за финансовую защиту интересов субъектов экономики страховщикам. Согласно, Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, страхование должно способствовать формированию эффективной пенсионной системы, совершенствованию управления рисками финансовых рынков, развитию малого и среднего бизнеса, защите прав страхователей [2, С. 42-55]. Но в связи со сложной экономической ситуацией, падением фондовых рынков, неблагоприятными прогнозами экспертов в отношении доходов как населения, так и юридических лиц, мы можем

наблюдать слабый рост страхового рынка. Эффективное функционирование и развитие страховой системы во многом зависит от многообразия и гармоничного взаимодействия субъектов страхового дела.

В России на рынке предоставления страховых услуг наблюдается неуклонное сокращение количества страховых компаний. В 2012 году на рынке работало 463 страховые компании, но уже к июню 2018 года осталось только 213. Значительное сокращение было отмечено на 2015 и 2016 годы (17% и 23% соответственно), компании уходили с рынка из-за отозванных лицензий. Зампред ЦБ РФ Владимир Чистюхин отметил: «Если вы посмотрите на страховые компании и страховых брокеров, которые ушли с рынка, вы увидите, что многие как таковой страховой бизнес не вели». Как в будущем будет продолжаться регулирование страхового рынка в России? Ответом могут служить слова директора департамента страхового рынка банка России Филиппа Габуния, он говорит о том, что в плане пропорционального регулирования ЦБ скорее всего будет повышать требования к устойчивости крупных игроков, нежели давать серьезные послабления мелким страховщикам [3].

Мы наблюдаем отсутствие многообразия субъектов страхования, но помимо этого существует еще одна очень важная особенность страхового рынка в России, в современных условиях значительно преобладает «вмененное страхование», данный вид страхования подразумевает за собой принуждение потребителей к приобретению страховых услуг, в России наблюдается значительное замещение, вытеснение добровольного страхования обязательным. Но, стоит отметить, что в ряде развитых стран принудительное страхование существует вместе с добровольным, и причем довольно успешно, но в России обязательное страхование практически уничтожает добровольное. Наблюдается тенденция падения общественной значимости страхования [4, С. 2020-2021]. Люди не придают должной значимости страхованию как таковому. Основные причины такого состояния заключаются в нестабильной платежеспособности потребителей страховых услуг, а также в их недоверии страховщикам, это вызвано тем, что, в свою очередь, не все из них готовы учитывать интересы страхователей.

Для развития страхового рынка в России важно предусмотреть совершенствование институциональной базы рынка, что приведет к повышению эффективности функционирования страховых компаний и, что самое главное, положительно отразится на жизни и деятельности потребителей услуг страхования.

Низкий спрос на страховые услуги в России сохраняется, и одной из важнейших причин является низкий уровень страховой культуры, страховой грамотности российских потребителей, а невысокая платежеспособность граждан замедляет развитие всей отрасли страхования. В данной ситуации важнейшей целью страховщиков становится повышение внимания к популяризации страхования, разъяснению условий страхования и его преимуществ в сравнении с другими финансовыми институтами [5, С. 116].

Необходимыми мерами по развитию страхового рынка являются:

- формирование законодательной базы рынка страховых услуг, соответствующей современным требованиям. Возрастает значимость укрепления надежности страховых компаний, посредством государственного регулирования и надзора за тарифной политикой страховщиков, создания благоприятного налогового режима в целях стимулирования развития страховой отрасли;

- разработка новых видов страхования и обеспечение преобладания добровольного страхования над обязательным;

- разработка системы обязательного повышения квалификации всех работников, всех специалистов страховой отрасли. Серьезной проблемой для страховой отрасли остается повышение качества образования и переподготовки профессиональных специалистов страховой отрасли. Необходимым является объединение теоретического обучения с практикой разработки, продажи страховых услуг, это поможет сформировать специальные знания, умения и навыки планирования и прогнозирования страхового рынка в России.

- стимулирование развития деятельности профсоюзов, ассоциаций страховщиков. Данный метод будет способствовать саморегулированию страхового рынка. В таком случае организации могли бы взять на себя следующие функции: методическая помощь в правовых и представительских вопросах;

разработка критериев и норм профессиональной страховой этики; разработка инновационных страховых программ; определение перспективных направлений инвестиционных резервов; оценка страхового рынка и его потенциала.

Данные направления повышения эффективности функционирования страхового рынка могут значительно улучшить ведение страхового бизнеса в России на современном этапе, вывести российский страховой рынок на новый уровень, который будет соответствовать не только внутренним стандартам, но и международным.

Список литературы

1. Баканаев И.Л., Ашаганов А.Ю., Цокаева Л.А., Мовтигова М.А. Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ // Молодой ученый. - 2017. - №23. -С.468.
2. Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 1293-р // Собрание законодательства РФ. - 2013. - № 31. - Ст. 42-55.
3. Banki.ru Число страховых компаний в России за 6,5 года сократилось более чем вдвое [электронный ресурс]- Режим доступа. – URL: https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10503044 (дата обращения: 1.06.2019)
4. Кохно Н. О., Грошева А. А., Хамидулина Г. Д. Современное состояние, проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, №7 (33), том 1, 2018. С. 2020-2021.
5. Аксютина С. В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территорий. – 2014 – С. 116.

© Е. И. Ефименко, 2019

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К ИЗУЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

ЛУНИН ИГОРЬ АНАТОЛЬЕВИЧ,
старший преподаватель кафедры институциональной экономики и экономической истории
ХАСБИУЛИНА ВЕРОНИКА РУСЛАНОВНА
студент
ФГБОУ ВО “Самарский государственный экономический университет”

Аннотация: в статье рассматриваются особенности институционального подхода к исследованию проблемы экономического роста – в первую очередь, на примере азиатской модели экономического роста, где значительное влияние на экономические процессы оказывает институт государства.
Ключевые слова: «китайское чудо», институциональный подход, экономический рост, Адам Смит, КНР, Япония, Южная Корея.

PARTICULARITIES OF INSTITUTIONAL APPROACH TO THE STUDY OF ECONOMIC GROWTH

Hasbiulina Veronika Ruslanovna,
Lunin Igor Anatolevich

Abstract: the article discusses the features of the institutional approach to the study of the problem of economic growth – primarily on the example of the Asian model of economic growth, where a significant impact on economic processes has the institution of the state.
Key words: "Chinese miracle", institutional approach, economic growth, Adam Smith, China, Japan, South Korea.

Преодоление кризисных явлений, а также осуществление на практике долговременного и устойчивого роста экономики на основании наиболее адекватных и эффективных институциональных преобразований в рамках современного, довольно глубокого кризиса (он имеет, как правило, системный характер) мировой экономики – выступает в качестве наиболее приоритетных задач экономической политики любого государства и в целом мирового сообщества [1]. Иными словами, любое государство стремится не только к экономической устойчивости, но и экономическому росту.

Институциональные изменения – это кардинальная смена, какие-либо незначительные изменения в рамках функционирования какого-либо института или же системы подобных институтов [1]. Структура отдельных институтов общества определяется темпом и характером институциональных изменений, а также непосредственно механизмом данный трансформаций.

Стоит также отметить, что в рамках отдельных институтов существуют ограничения двух типов: формальные и неформальные. Первые отличаются не только характером функционирования и воздействия на элементы института, но следующим фактом: они наиболее подвержены внешним изменениям, нежели неформальные.

Итак, в качестве наиболее часто встречаемого примера значимого влияния институционального фактора на экономическое развитие можно назвать азиатскую модель роста экономики – в том числе,

экономики Южной Кореи, Японии, Китая.

Основной специфической особенностью экономик Японии и Южной Кореи является высокий уровень государственного участия в экономической и социальной жизни общества.

Что касается экономического развития Японии, то здесь можно отметить, что оно осуществляется, в первую очередь, через налоговую систему или кредитно-финансовые механизмы [3]. Главные рычаги данной политики - это налоговые льготы и кредитно-инвестиционная деятельность государства.

Еще одной, не менее важной, особенностью японской и южнокорейской модели экономического развития является непосредственное присутствие государственного планирования. В рамках послевоенного периода и вплоть до сегодняшнего дня правительство Японии поэтапно осуществляет экономическую политику, базируясь на составлении средне- и долгосрочных планов, целевых ориентиров. Данные показатели могут изменяться в зависимости от этапа, ступени, на которой в данный момент находится экономика в своем развитии.

Важно также рассмотреть особенности устройства и причина «китайского чуда» как главного феномена экономического развития Китайской Народной Республики. На сегодняшний день именно Китай является одной из наиболее крупных (в демографическом отношении) стран с развитой экономикой, которая уступает только экономике США [3]. Кроме того, торговый оборот между США и Китаем является крупнейшим в мире.

Помимо этого, КНР обладает значительными запасами минеральных ресурсов. По потенциальным ископаемым ресурсам Китай уступает США и Российской Федерации.

Очень часто можно услышать словосочетание «китайское чудо» в упоминании об уровне экономического развития КНР. Сотрудники института экономического анализа смогли сформировать нескольких гипотез, которые в какой-то степени объясняют, что же такое «китайское чудо» и чем оно вызвано.

Существует мнение, что уровень развития в Китае всегда являлся довольно низким, а темпы роста слаборазвитых стран опережают темпы роста развитых стран. Исследования показали, что подобной закономерности не может быть. Темпы роста Китая можно назвать уникальными для всей мировой экономики.

Кроме того, есть предположение, что ускоренные темпы экономического роста обуславливаются небольшим удельным весом промышленного сектора и высокой долей сельского хозяйства. Также существует большое заблуждение о том, что доля промышленного производства в ВВП в Китае был не ниже, а, наоборот, выше, чем в современном российском государства [4]. Только вот, более низкий удельный вес промышленного сектора в Российской Федерации не способствовал росту темпов ее экономического роста, а более высокий показатель КНР не стал определяющим в рамках замедления темпов роста - в сравнении с Российской Федерацией.

Также существует такая позиция, что наиболее высокий удельный вес в экономике Китая занимает сельскохозяйственное население в начале реформ. Темпы роста экономики не зависят от структуры занятого населения.

Помимо этого, есть мнение, в соответствии с которым рассматривается специфика китайского национального характера: трудолюбие, самоотверженность, неприхотливость. Важно отметить, что на процесс формирования трудолюбия китайцев оказывает значительное влияние институциональная среда – именно с ее становлением формируется данное качество, свойственное китайскому народу.

В условиях такой ментальности в течение первых трех четвертей XX в. можно было увидеть низкие темпы роста экономики Китая, которые время от времени могли принимать отрицательную величину. Еще совсем недавно Китай считался бедной страной, а действительная угроза голода была устранена каких-то несколько лет назад;

И последняя теория заключается в предположении, что успехи китайской экономики определяются примененной моделью экономического реформирования.

В отличие от Российской Федерации, где реализовывались, как говорят, либеральные реформы (своего рода, шоковая терапия), в КНР реформы имели поступательный, поэтапный характер [5]. В отличие от России, где государство практически «не присутствует» в экономике, в Китае государство до сих пор сохраняет значительный контроль за экономическим развитием, а его роль и значение в экономическом развитии в заметной степени возросла.

Кроме того, в Китае работники проявляют достаточное усердие, работая не только в рабочее, но и нерабочее время. Они могут приспособиться к тяжелым и даже невозможным условиям труда, принимая их как норму.

Государство активным образом принимало и до сих пор принимает участие в каждом из основных направлений экономической политики (политика занятости, социальная, внешнеэкономическая, денежно-кредитная, бюджетная политика). Именно это можно назвать спецификой китайской модели экономических реформ.

Важно также отметить тот факт, что Китай и Россия обладали сравнительно подобными базами формирования административной системы, однако в дальнейшем они пошли разными путям. Россия стала заимствовать институты, а Китай - создавать свою институциональную среду. Основным различием является тот факт, что Китай вкладывает большее количество ресурсов для регулирования институтов, нежели Россия.

Таким образом, рассматривая азиатскую модель экономического роста, необходимо отметить, что значимое место в экономике данных стран занимают разного рода институциональные преобразования и воздействия. В Китае, Южной Корее и Японии достаточно высокий уровень государственного вмешательства в экономическое развитие – возможно, это и повлияло на устройство и тип экономики данных стран.

Китай на сегодняшний день является ведущей экономикой мира, вместе с США (торговый оборот между которыми является крупнейшим в мире). Так, можно предположить, что институциональный подход к исследованию экономического роста на сегодняшний день является актуальным для изучения.

Список литературы

1. Агапова, И. И. Институциональная экономика / И.И. Агапова. - М.: Магистр, 2017. - 272 с.
2. Васильцова, В. М. Институциональная экономика / В.М. Васильцова, С.А. Тертышный. - М.: Питер, 2014. - 256 с.
3. Гамильтон У. Х. Институциональный подход к экономической теории // Terra Economicus. №2. 2014. С. 23-26.
4. Ефимов Владимир Максович. Институциональный подход в экономической науке и к экономической науке. Часть I // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). №2. 2014. С. 33-37.
5. Институциональная экономика / ред. Д.С. Львов. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 318 с.
6. Кавицкая Ирина Леонидовна. Институциональный подход к макроэкономическому анализу // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). №2. 2015. С. 44-48.
7. Колосов, А. В. Институциональная экономика. Учебник и практикум / А.В. Колосов. - М.: Юрайт, 2015. - 384 с.
8. Курс институциональной экономики в 4 частях (комплект). - М.: ГУ ВШЭ, 2016. - 808 с.
9. Курс институциональной экономики. В 4 частях. Часть 2. Сети / А.А. Бальсевич и др. - М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), ГУ ВШЭ, 2014. - 144 с.
10. Мамаева, Л. Н. Институциональная экономика. Курс лекций / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и Ко, 2013. - 320 с.
11. Олейник, А. Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 416 с.
12. Осипов, В. С. Актуальные проблемы институциональной экономики. Теория и практика. Учебное пособие / В.С. Осипов, И.И. Смотрицкая. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 128 с.
13. Петросян, Д. С. Институциональная экономика. Управление формированием и развитием социально-экономических институтов / Д.С. Петросян. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 288 с.
14. Рязанова, В.Т. Институциональный анализ и экономика России / В.Т. Рязанова. - М.: Экономика, 2013. - 504 с.
15. Терещенко Д.С. Особенности институционального подхода к изучению экономического роста // Экономика, предпринимательство и право. №6. 2015. С. 34-38.

УДК 33

УЧЕТНАЯ МОДЕЛЬ РАСЧЕТОВ С ПРОДАВЦАМИ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ

ФАХРЕТДИНОВА ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА
Студентка 3 курса
колледж КИУ им. В.Г. Тимирясова (ИЭУП)
г. Казань

Аннотация. Бухгалтерский учет и расчетов с иностранными продавцами имеет свои особенности. В статье рассматривается учетная модель расчетов с экспортерами, расчетов с бюджетом и транспортными организациями по доставке импортного товара.
Ключевые слова: Импорт, НДС, расчеты с продавцами, расчеты с таможенным органом, расчеты с транспортными организациями.

Торговое предприятие имеет право быть субъектом внешнеэкономической деятельности, закупая товары за рубежом в режимах:

- импорта – приобретения товаров, произведенных в различных иностранных государствах;
- реимпорта – приобретения за рубежом товаров, ранее произведенных в России и экспортированных в иностранные государства;
- внешнеэкономического бартера – приобретения зарубежных товаров в обмен на товары отечественного производства или реэкспортируемые (импортные товары, продаваемые на экспорт). Под импортом товара понимается ввоз товара на таможенную территорию Российской Федерации (далее – РФ) без обязательства об обратном вывозе [5, п. 10 ст. 2].

Факт импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы РФ. Импортные торговые сделки оформляются внешнеторговым контрактом, заключаемым продавцом и покупателем в письменной форме на основе общепризнанных принципов и норм международного права, а также с учетом национальных законодательств участников сделки в области торговли, таможенного и валютного регулирования. Итак, фирма заключила с иностранной компанией контракт на поставку товара, оформила паспорт внешнеторговой импортной сделки. Дальше она принимает решение оплатить товар по импортному контракту. Порядок расчета с продавцами импортных товаров соответствует правилам, действующим на внутреннем рынке, и зависит от момента перехода права собственности на товары, от согласованных условий оплаты (авансовый платеж, оплата против отгрузки), от формы расчетов (аккредитив, инкассо, платежное поручение, таможенная карта). При выборе наиболее выгодных и удобных методов платежей–механизмов или способов оплаты и получения денег и форм расчетов–инструментов, расчетных документов необходимо учитывать их особенности. В случаях, когда экспортёр не знает импортёра или не имеет возможности получить достаточно достоверную информацию о нём, экспортёр может настаивать на платеже посредством аккредитива – это способ оплаты, который содержит определённые элементы безопасности для экспортёра.

Во-первых, при аккредитивной форме расчетов платеж осуществляется только на основании документов, удостоверяющих произведенную отгрузку товара или оказание услуги поставщиком.

Во-вторых, отгрузочные документы тщательно проверяются независимыми банковскими специалистами. По способу предоставления денежного покрытия исполняющему банку аккредитивы подразделяются на покрытые и непокрытые. При открытии покрытого аккредитива банк-эмитент перечисляет сумму аккредитива (покрытие) за счет плательщика в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия аккредитива [3, п. 2 ст. 867]. При открытии непокрытого аккредитива сумма аккредитива не

переводится в исполняющий банк, но исполняющему банку предоставляется право списывать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента. В бухгалтерском учете импортных операций посредством покрытого аккредитива ведутся на счете 55 «Специальные счета в банках», к которому открывается субсчет «Аккредитивы в валюте», а непокрытого – на забалансовом счете 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные». Рассмотрим порядок учета расчетов с экспортерами при следующих условиях: 1. выбранная форма расчетов – посредством покрытого аккредитива. Организация-импортер сообщает экспортеру об открытии аккредитива, после чего производится отгрузка импортных товаров; 2. организация-импортер получает от экспортера транспортные, расчетные и другие документы; 3. оплата с аккредитива производится после завершения таможенного оформления товаров и приемки товара импортером. Импортер посылает экспортеру документ, подтверждающий приемку товарной партии и подлежащий предъявлению экспортером в исполняющий банк вместе с другими документами; 4. товар переходит в собственность импортера при его приемке (передаче). При открытии покрытого аккредитива банк открывает специальный счет, на который переводит средства с расчетного счета организации [9, п. 6.10]. Импортер открытие аккредитива в иностранной валюте отражает по дебету счета 55 «Специальные счета в банках»,субсчет «Аккредитивы в валюте» и кредиту счета 52 «Валютный счет».

Сумма по операции – рублевая оценка открытого валютного аккредитива на дату списания средств с валютного счета. На эту же дату производится пересчет остатка на валютном счете с принятием к учету курсовой разницы. Импортный товар нужно отразить в бухучете, когда к организации перешли связанные с ним риски и выгоды. Обычно это происходит одновременно с переходом права собственности на товар.

Именно тогда и нужно отразить товары на счете 41 «Товары». Если же организация использует счет 15, то фактические затраты на приобретение импортных товаров отражают по дебету счета 15. Приходуют товары в момент их поступления на склад по дебету счета 41 в корреспонденции с кредитом счета 15. В этом случае записей по счету 41 до момента фактического поступления товаров на склад импортера не делают. Стоимость товаров, находящихся в пути, будет отражена только по дебету счета 15, который в этом случае может иметь сальдо на конец месяца. Данная схема учета особенно удобна при закупке импортных товаров, поскольку в их стоимость включается, как правило, несколько видов расходов (контрактная стоимость, таможенные пошлины, сборы за таможенное оформление и др.), которые принимаются к учету в разное время. Приемка товаров отражается записью по дебету счета 15 «Заготовление и приобретение материалов» и кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в сумме согласно расчетным документам. Этой записью начисляется кредиторская задолженность перед продавцом импортных товаров. Перечисление экспортеру сумм с валютного аккредитива производится по факту представления им в исполняющий банк документов, обусловленных аккредитивным договором. Импортер отражает операцию списания средств со специального счета в погашение задолженности перед иностранным продавцом на основании банковской выписки и приложенных к ней документов. Запись производится по дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и кредиту счета 55 «Специальные счета в банках»,субсчет «Аккредитивы в валюте». Сумма по операции – рублевая оценка перечисленной валюты по курсу на день перечисления. На дату погашения задолженности перед продавцом производится пересчет ее рублевой оценки. При таком пересчете кредиторской задолженности с иностранной валюты на рубли по курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации (далее – ЦБ РФ), возникают курсовые разницы, которые учитываются для целей налогового учета как внереализационные доходы [4, п. 11 ст. 250] и расходы [4, п. 1 ст. 265]. В бухгалтерском учете курсовые разницы относятся на финансовые результаты и отражаются в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»: положительная – по кредиту счета 91, субсчет «Прочие доходы»; отрицательная – по дебету счета 91, субсчет «Прочие расходы»[7, п.13]. На дату перечисления средств с аккредитива производится пересчет рублевой оценки средств на специальном счете аккредитива. При таком пересчете возникает курсовая разница, которая отражается в составе прочих доходов или расходов в том отчетном периоде, к которому относится дата исполнения обязательств по оплате или за который составлена бухгалтерская отчетность [7, п. 12, п. 13].

Исчисленные положительные курсовые разницы принимаются к учету проводкой по дебету счета 55 «Специальные счета в банках»и кредиту счета 91,субсчет «Прочие доходы». Отрицательные курсовые разницы принимаются к учету проводкой по дебету счета 91, субсчет «Прочие расходы» кредиту счета 55 «Специальные счета в банках». Товары приобретают статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории РФ после уплаты таможенных сборов, налогов и соблюдения всех ограничений, установленных законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. При перемещении товаров через таможенную границу РФ импортер уплачивает следующие таможенные платежи: ввозную таможенную пошлину, налог на добавленную стоимость (далее – НДС), акцизы, сборы за таможенное оформление [1, ст. 70].Базой для исчисления ввозных таможенных платежей является таможенная стоимость товаров [1, ст. 75].

Для определения таможенной стоимости товаров по импортному контракту требуется произвести пересчет иностранной валюты. В этом случае применяется курс иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемый ЦБ РФ и действующий на день принятия таможенным органом таможенной декларации [1, ст. 78]. Правительство РФ установило ставки таможенных сборов за таможенное оформление в абсолютных суммах, размер которых зависит от кода товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (далее – ТН ВЭД) и ставки ввозной таможенной пошлины [2]. Пошлины и сборы по импортным товарам, требуемые к уплате на таможне, начисляются по дебету счета 15 «Заготовление и приобретение материалов» в корреспонденции с кредитом счета 76 субсчет «Расчеты с таможней по НДС». Поскольку переход права собственности и реализация товаров произошли за пределами России, стоимость импортных товаров (т.е. доход иностранного юридического лица) не облагается НДС и налогом на прибыль [4, ст. 147, 247, 309]. Однако при ввозе товаров на таможенную территорию РФ их стоимость признается объектом обложения НДС [4, п. 1 ст. 146].Ставка налога 10% или 18% зависит от вида ввозимого на территорию РФ товара [4, п. 5 ст. 164]. При этом коды видов продукции определяются на основании ТН ВЭД [4, п. 2 ст. 164].Налоговая база в данном случае определяется как сумма таможенной стоимости этих товаров, подлежащей уплате таможенной пошлины и подлежащих уплате акцизов (по акцизным товарам) [4, подп. 1 п. 1 ст. 160]. Налоговые обязательства перед государственным бюджетом отражает счет 68-й «Расчеты по налогам и сборам». По дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам» производится учет НДС, что исчислен к уплате в бюджет государства.

Таможенный кодекс предусматривает уплату таможенных платежей, акцизов и НДС двумя способами: в кассу и на счет таможенного органа. Оплата производится в рублях. Выплата с расчетного счета сумм платежей, сборов, таможенного НДС в погашение начисленных обязательств отражается по кредиту счета51 «Расчетный счет» в корреспонденции с дебетом счетов: 68 «Расчеты с бюджетом» (при расчетах с бюджетом), 76 субсчет «Расчеты с таможней по НДС» (при расчетах с таможенным органом).Обычно НДС, взимаемый при ввозе товаров, перечисляют на счет таможни авансом, а затем при возникновении у организации обязанности по уплате налога таможня списывает необходимую сумму [1, ст. 73]. Перечисление аванса таможенному органу отражают по дебету счета 76 субсчет «Расчеты с таможней по НДС»и кредиту счета 51.Поскольку расчет пошлин и НДС производится таможенными органами (резидентами), то ими же определяется и рублевая величина, так как все расчеты между резидентами должны осуществляться только в валюте РФ – российских рублях. Соответственно при уплате пошлин и НДС их дальнейший перерасчет уже не производится, и расчеты с таможенными органами не являются валютной операцией, так как осуществляются в российских рублях и между двумя резидентами (российской торговой организацией и российской таможней). НДС, уплаченный таможенному органу при ввозе импортируемых товаров на таможенную территорию РФ, организация-импортер может принять к вычету [4, п. 2 ст. 171]. Вычет производится на основании документов, которые подтверждают фактическую уплату НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РФ. В данном случае документами, подтверждающими фактическую уплату налога, являются грузовая таможенная декларация и платежное поручение на уплату НДС таможенным органам. При этом необходимо выполнение еще одного условия: товары должны быть приняты к учету[4, п. 1 ст. 172]. Налоговый вы-

чет отражается по дебету счета 68 субсчет «Расчеты по НДС» и кредиту счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям». Расчеты с транспортными организациями по доставке ценностей могут производиться как в рублях, так и в валюте. Их учет осуществляется на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». По кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» производится начисление задолженности перед транспортной организацией – в корреспонденции с дебетом счетов 15 «Заготовление и приобретение материалов», 41 «Товары».

По дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» отражается погашение задолженности – в корреспонденции с кредитом счетов 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» в зависимости от валюты расчетов. На день погашения валютной задолженности перед транспортными организациями производится пересчет ее рублевой оценки [7, п. 4, п. 20].Переоценка стоимости импортной услуги производится на дату признания этих расходов [7, приложение]. Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств [8, п. 18].При этом для признания расходов в бухучете должен соблюдаться ряд условий, в частности, условие о том, что сумма расхода может быть определена [8, п. 16]. Например, при приобретении услуг сумма расходов может быть определена после подписания акта приемки-передачи. На эту дату и производится пересчет в рубли расходов, выраженных в валюте и связанных с ввозом импортных товаров. В дальнейшем кредиторская задолженность за оказанные услуги пересчитывается в рубли на отчетную дату (последнее число текущего месяца) и на дату погашения [7, п. 7].

Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) [Электронный ресурс]. – URL:http://www.consultant.ru.

2. Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2017) [Электронный ресурс]: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 N 54 (ред. от 30.11.2016).– URL:http://www.consultant.ru.

3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016). – URL:http://www.consultant.ru.

4. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016). – URL:http://www.consultant.ru.

5. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]:Федеральный закон от 08.12.2003N 164ФЗ (ред. от 13.07.2015). – URL:http://www.consultant.ru.

6. О ставках таможенных сборов за таможенные операции [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 28.12.2004 N 863 (ред. от 12.12.2012).– URL:http://www.consultant.ru.

УДК 330.33

ИНФЛЯЦИЯ

ПЕТЕРС ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,
к.э.н., доцент
ПРОКОФЬЕВА КРИСТИНА ОЛЕГОВНА
Студент
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет»

Аннотация: Инфляция представляет собой одно из самых тяжелых социально-экономических явлений, которое вызвано непропорциональностью производства в различных областях рынка. Это также одна из наиболее острых проблем экономического развития многих стран мира.
Ключевые слова: инфляция, последствиями инфляции, экономика, темпы, спрос и предложение.

INFLATION

Peters Irina Aleksandrovna,
Prokofieva Kristina Olegovna

Abstract: Inflation is one of the most severe socio-economic phenomena, which is caused by the disproportion of production in various areas of the market. It is also one of the most acute problems of economic development in many countries of the world.
Key words: inflation, consequences of inflation, economy, rates, demand and supply.

Современная инфляция носит постоянный характер и является стабильным фактором производственного процесса.

В буквальном смысле понятие «инфляция» означает «вздутие». Таким образом, финансирование государственных расходов с помощью бумажного выпуска привело к «вздутию» денежного обращения и девальвации бумажных денег.

Падение покупательского спроса за счет увеличения цен и обесцениванием денежной единицы происходит в условиях некоторых внутренних и внешних причин, оказывающие влияние на национальную финансовую систему.

Основными факторами, определяющих поведение инфляции становятся:

- изменение ведущих товаров по экспортным показателям – нефть, газ;
- наличие бюджетного дефицита;
- действие санкций в области экономики и обстоятельства внешней политики;
- кризис банковского сектора;
- рост бюджетных расходов по социальным выплатам;
- падение производственного уровня во многих промышленных секторах.

Уверенность специалистов базируется на то, что экономисты Правительства в 2019 году смогут найти рычаги, тормозящие темп проявления инфляции к концу календарного года до 4%.

Выполнение этой задачи обязательно в случае:

- необходимого снижения ставок по процентам на кредитование;
- активизация инвестиций в деятельность малого бизнеса.

Но хочется отметить и тот факт, что каждый профильный орган разделяет этот прогноз.

Вопросы по поводу управления инфляцией являются одними из сложных в экономической политике. В настоящее время существуют разнообразные методы влияния на уровень инфляции.

В данной статье используются годовые данные за 2012-2018 годы для анализа динамики уровня цен. Данные по уровню инфляции за анализируемый период представлены в таблице 1.

Таблица 1

Уровень годовой инфляции в России за период 2012-2016 года

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень инфляции, %	6,58	6,45	11,36	12,91	5,38	2,52	4,27

Проанализировав данные, можно сказать, что инфляция в 2012-2018 годы была умеренной, так как составляла менее 10%. Высокие темпы инфляции наносят серьезный ущерб стабильности предприятий и финансовых учреждений, экономическому развитию страны, ее населению, подрывают доверие народа к правительству. Экономическая теория такую инфляцию рассматривает как наилучшую, поскольку она идет за счет обновления ассортимента, она дает возможность корректировать цены, сменяющиеся условиями спроса и предложения. Для более детального рассмотрения изменения уровня инфляции, представим данные по месяцам на таблице 2.

Таблица 2

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек
2018	0,31	0,21	0,29	0,38	0,38	0,49	0,27	0,01	0,16	0,35	0,50	0,84
2017	0,62	0,22	0,13	0,33	0,37	0,61	0,07	-0,54	-0,15	0,20	0,22	0,42
2016	0,96	0,63	0,46	0,44	0,41	0,36	0,54	0,01	0,17	0,43	0,44	0,40
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74	0,75	0,77
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54

Инфляция в 2014 и 2015 годах была галопирующей, так как находилась в интервале 10-50% [1].

Статистические данные Росстата по итогам 2017 года показывают, насколько низким, за всю историю существования России, был уровень инфляции – 2,5% и это притом, что ключевая процентная ставка ЦБ составила 7,75% — это годовые итоги.

Понятно, что в России отличие инфляционных процессов в их сверх нестабильности, что является основной характеристикой для некоторых стран мира.

Если рассмотреть динамику этого экономического показателя за последние 27 лет, то можно увидеть двухзначные цифры в годы кризиса.

Показатель инфляции в 2018 г. совпал с верхней границей уточненного прогноза ЦБ (3,9-4,2%) и оказался существенно выше уточненного прогноза правительства, заложенного в бюджет на 2018 г. (3,4%).

Прогноз ЦБ по инфляции на 2019 г. составляет 5-5,5%, прогноз Минэкономразвития — 4,3%.

Эксперты считают, что одной из основных причин инфляции в нашей стране является зависимость государственного бюджета от продажи полезных ископаемых на международных ранках. При резком обвале цены на нефть, который произошел в октябре 2014 года, ситуация в стране значительно ухудшилась. Дешевая валюта вынудила инвесторов вывести валюту из нефтяных фьючерсов и направить их в сильную валюту-доллар.

Для борьбы с последствиями инфляции в государстве проводится антиинфляционная политика. Это комплекс краткосрочных мероприятий, направленных на снижения уровня уже существующей инфляции, и долгосрочных, направленных на недопустимость ее возникновения в перспективе.

В настоящее время инфляция - один из самых опасных процессов, который негативно воздействуют на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает снижение поку-

пательной способности денег. По своему характеру и проявлениям она бывает различной.

Инфляция в той или иной мере охватывает все страны. Идеальный вариант успешной экономики – минимизация инфляции, хотя он труднодостижим. Высокие темпы инфляции наносят серьезный ущерб экономическому развитию страны, ее населению. Инфляция стала постоянным фактором экономической жизни, значительно усложнила систему экономических отношений. Она требует к себе повышенного внимания и специальных мер по удержанию на «нормальном» уровне. Преодоление инфляции – необходимое условие нормального экономического развития и эффективного функционирования денежной и финансовой систем.

Список литературы

1. Государственная статистика Российской Федерации-Режим доступа: http://rosstata.ru/ofitsialnyj-sajt/

2. Министерство экономического развития Российской Федерации-Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/main/

УДК 338.439

ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ

СУРХАЕВА ЛЕЙЛА ТАУЛАНОВНА
студентка
Карачаево-Черкесский государственный университет Имени У.Д. Алиева

Научный руководитель: Батчаев Магомет Хаджи-Кишиевич
к.э.н., доцент
Карачаево- Черкесский государственный университет Имени У.Д. Алиева

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема бедности как глобальная мировая проблема, которая требует решения всего мирового сообщества. Расскрываются общие понятия бедности, а также анализируются причины и возможные варианты решения этого вопроса.
Ключевые слова: бедность, нищета, глобальная проблема, социальная проблема.

GLOBAL POVERTY PROBLEM

Surhaeva Leila Taulanovna,
Batchaev Magomet Haji-Kishievich

Annotation. This article examines the problem of poverty as a global global problem that requires a solution from the entire world community. We consider the general concepts of poverty, analyze the causes and possible solutions to this problem.
Key words: poorness, poverty, global problem, social problem.

Глобальные проблемы мира – это те проблемы, которые прямо или косвенно касаются всего населения земли, влияют на международные отношения. К таким глобальным проблемам относится и бедность. В самом общем виде под бедностью понимается отсутствие возможности обеспечивать условия для жизни человека. Бедность распространена в развивающихся странах, в которых проживает примерно 2/3 населения. Быть рожденным в нищете, возможно, является одним из величайших проблем, от которых может пострадать любой человек.

Бедность является социальной проблемой, которую нельзя искоренить полностью. Возможно лишь уменьшить ее влияние на жизни людей и на всю экономику мира, применяя социальные программы и оказывая международную помощь. Большой проблемой является отсутствие единой в мире концепции и стратегии в борьбе с бедностью. Огромные масштабы бедности представляют глобальную опасность не только для определенного государства, но и для общего мирового экономического развития. Такие широко известные понятия, как отсталость, бедность и нищета, не могут содержать определенных количественных параметров. В понимании людей это — плохая не разнообразная еда, минимальная одежда, ветхие условия жилья. В более высоком понимании - это ограничение в материальных и духовных потребностях человека. Также бедность отражается на психологическом состояний людей. Люди, которые долгое время испытывают проблемы и материальные ограничения, привыкают думать только о своих невыполненных потребностях. Бедность характеризуется как обреченность души, отсутствие интереса в жизни [2].

Бедность проявляется в том, что некоторые люди не могут воспользоваться медицинской помощью, получить образование, иметь высокую продолжительность жизни, например, как в Японии [1]. Бедность все время была спутником для всего населения Земли. Но по своим качественным характе-

ристикам бедность по разным регионам развитых стран и в развивающемся мире сильно различается, что позволяет разделить бедность на категории абсолютной бедности и относительной бедности.

Абсолютная бедность - это отсутствие у человека нормального образа жизни, невозможность обеспечить свою семью продуктами питания, одеждой, медициной.

Относительная бедность - это надуманное понятие бедности, исходя из рыночных цен. Состоятельность определенного круга людей порождает в некоторых людях осознание того, что они бедно живут, при том что данные семьи питаются разнообразно, одеваются в соответствии с сезонами, путешествуют и т.д.

В течение XX века поменялась концепция бедности, однако метод ее измерений по существу остается таким же. Понятие бедность на сегодня приравняли к понятию прожиточного минимума. Доход выступает определенным индикатором измерения благосостояния. Важная задача в данном случае заключается в том, что бы выявить те семьи, которые бедны, их доходы не достигают минимума. Прожиточным минимумом является уровень потребления, который необходим только для удовлетворения основных потребностей (питание, одежда, медицина, образование). В какой-то степени все государства в мире попадают под воздействие бедности. Даже в благополучных странах увеличиваются масштабы неравенства в отношении здоровья на фоне углубляющихся социально - экономических различий. По расчетным данным, примерно 2% населения Европейского региона (около 24 млн человек) живут в абсолютной бедности. Относительная бедность в той или иной степени ощутима в большинстве европейских стран [4].

Причин нищеты много, однако основными являются: безработица, отсутствие образования, маленькие заработные платы. Низкий уровень доходности населения привязывают к таким характеристикам личности как плохое здоровье, низкая конкурентоспособность на рынке труда, недостаточное образование, ограничения в трудоспособности, низкое качество семейной жизни и др. Многие экономисты сходятся в том, что важное значение в разрешении проблем бедности несет в себе разработка в развивающихся странах эффективных национальных стратегий развития, опирающихся на внутренние экономические ресурсы на основе комплексного подхода.

Рассмотрим возможные решения проблемы бедности.

1. **Правильное выявление проблем.**

Одной из самых больших проблем, связанных с бедностью, является невозможность правильно определить способствующие факторы на микро и макроуровне. Многие организации предполагают, что только местная помощь поможет решить проблему. Только благодаря совместным усилиям местных, государственных и национальных правительств бедность уменьшится.

2. **Выделение надлежащего времени и ресурсов.**

Предотвратимые болезни, такие как пневмония, уносят жизни почти двух миллионов детей в год. Без надлежащего планирования, которое включает в себя выделение достаточного количества времени, денег и волонтерской работы, глобальная бедность продолжит существовать. Создавая подробные планы и проекты, направленные на оказание помощи другим странам, глобальная бедность начнет уменьшаться.

3. **Создание организаций и сообществ для работы на местном уровне.**

Принятие политики - не единственное решение проблемы глобальной бедности, поскольку политика часто не затрагивает тех, кто страдает напрямую. Как указывалось ранее, усилия должны исходить как из местных, так и из федеральных доменов. По сути, в то время как политика создается для изменения законодательства, местные организации вводят изменения в действие, непосредственно помогая нуждающимся. Кроме того, было доказано, что работа с целыми сообществами, а не с конкретными людьми, является более эффективной.

4. Создание рабочих мест

Создание рабочих мест в бедных общинах позволяет людям вырваться из бедности. Это решение глобальной бедности, возможно, является одним из наиболее эффективных. Федеральные правительства могут достичь этого путем развития инфраструктуры, возобновляемых источников энергии, ремонта заброшенного жилья и повышения минимальной заработной платы. Повышая минимальную

заработную плату на существующих рабочих местах, компании будут бороться с инфляцией как в развитых, так и в развивающихся странах.

5. Поддержка равной оплаты труда мужчин и женщин

Сокращение разрыва в заработной плате между мужчинами и женщинами позволит сократить 50 процентов бедности, с которой сталкиваются женщины и их семьи. Это также добавит денег к валовому внутреннему продукту страны.

Вопрос бедности и поиск решения этой проблемы является действительно глобальным: он требует совместных усилий развитых и развивающихся стран. Решение этой проблемы является не только серьезным испытанием для нашей способности делиться своей человечностью, но и проверкой того, насколько серьезно мы относимся к решению глобальных проблем в целом.

Список литературы

1. Колесов В.П., Осьмовой М.Н. Мировая экономика. Юрайт, 2017. Стр. 20.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для ВУЗов, ЮНИТИ-ДАНА, 2014, Стр. 194.
3. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебное пособие / В.М. Кудров. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. Стр. 377-397.
4. Уровень и качество жизни. [Электронный ресурс]. - Режим доступа https://studfiles.net/preview/4172219/page:22/

УДК 331.91

РОССИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТРУДА

КУКУШКИНА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА
студентка 3 курса
ФГБОУ ВО «Самарский государственный социально-педагогический университет»

Аннотация: в статье рассматривается роль России на мировом рынке труда.
Ключевые слова: рынок труда, мировое хозяйство, миграция.

RUSSIA IN THE FREE LABOR MARKET

Kukushkina Olga Alexandrowna

Annotation: This article examines the role of Russia in the global labor market.
Key words: labor market, the world economy and migration.

Активно происходящий во всем мире процесс интернационализации производства сопровождается интернационализацией рабочей силы. Трудовая миграция стала частью международных экономических отношений. В международный обмен рабочей силы в настоящее время включена большая часть государств планеты. В мировом хозяйстве не осталось региона, не охваченного процессами международной трудовой миграцией. Миграция представляет собой сложное общественное явление, которое отличается значительными масштабами и разнообразием. Она представляет собой один из лучших индикаторов социально - экономического благосостояния общества.

Россия вышла на международный рынок труда сравнительно недавно - около десяти лет назад. Наша страна является одновременно и страной-донором, и страной-реципиентом трудовых ресурсов, поэтому при проведении миграционной политики необходимо уделять внимание не только проблемам, связанным с притоком иностранной рабочей силы, но и мероприятиям, направленным на расширение участия российской рабочей силы в международном рынке труда.

Наиболее ярким примером модернизации миграционного законодательства и правоприменения в России стала либерализация миграционного законодательства от 18 июля 2006 года, когда был принят новый Федеральный закон «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» (109-ФЗ) и Закон «О правовом положении иностранных граждан» (110-ФЗ). Оба вступили в силу 15 января 2007 года. Основной миграционной новацией стала «отвязка» трудового мигранта от конкретного работодателя (разрешение на работу стало выдаваться лично мигранту, а не российскому работодателю), что в течение 2007 и 2008 годов привело к двукратному росту количества легально трудоустроенных в России иностранцев. Это стало первой попыткой отечественного законодателя бороться с нелегальной иностранной трудовой миграцией не путем строгих ограничений, а наоборот, путем предоставления более широкой свободы передвижения мигрантов, путем упрощения процедур регистрации и трудоустройства, а также созданием беспрепятственной среды для юридической защиты мигрантов.

Россия в последние годы столкнулась с проблемой иммигрантов из стран дальнего зарубежья. Речь идет о зачастую бесконтрольном въезде на территорию России граждан из Китая, стран Африки, Ближнего Востока и других частей мира. Значительную часть этого потока людей образуют нелегальные иммигранты, транзитные мигранты и лица, ходатайствующие о предоставлении политического убежища. Число только официальных мигрантов из стран с неразвитой экономикой оценивается примерно в 100 тыс. чел. ежегодно. Большую роль оказывают политические процессы. Иностранная рабочая сила поступает на территорию Российской Федерации из 147 стран мира. Наиболее крупными по-

ставщиками рабочей силы в Россию из государств-участников СНГ являются Узбекистан, Таджикистан, Украина, Кыргызстан, Молдова, из стран дальнего зарубежья — Китай, Вьетнам, Турция, Северная Корея (КНДР). Самые масштабные миграционные потоки направлены в Россию из государств – участников СНГ. Доля основных стран-доноров дальнего зарубежья (Китай, Турция, Вьетнам) сокращается. Также Россия в 20-м веке столкнулась с проблемой масштабной эмиграции трудовых ресурсов. Только за 1987-90 гг. из страны выехали около 1 млн. чел. Максимальный отток людей за границу пришелся на 1990 г., когда он составил 103,6 тыс. чел. За 1991-94 гг. из России на постоянное место жительства за рубеж выехало около 600 тыс. россиян. С тех пор число лиц, желающих навсегда покинуть страну не уменьшается. Основные страны назначения: Украина, Казахстан, Израиль, Белоруссия, США, Узбекистан, Германия, Латвия, Таджикистан, Молдавия.

Для уменьшения выездов российских граждан за рубеж, российское правительство предприняло ряд шагов. Так, заключены межправительственные и межведомственные соглашения с Германией, Польшей, Швейцарией, Финляндией, Словакией, Китаем и многостороннее соглашение государств - участников СНГ. Практически все соглашения с государствами Западной и Восточной Европы содержат квоты, в соответствии с которыми ежегодно в этих странах могут работать не более 4 тыс. россиян.Выход России на международный рынок труда осложняется рядом факторов и, прежде всего, неблагоприятной конъюнктурой этого рынка в последние годы (высокой конкуренцией со стороны стран-экспортеров рабочей силы). Кроме того, помимо политики квотирования, западные страны в отношении иностранной рабочей силы готовят и другие барьеры. Для планомерного и эффективного освоения международного рынка рабочей силы нужна единая государственная концепция экспорта рабочей силы. По расчетам экономистов для охвата 10% основных мировых рынков рабочей силы России потребуется около 10 лет. В перспективе Россия могла бы держать за рубежом 1-1,5 млн. человек, получая ежегодно 10-20 млрд. долл. Если говорить о миграции, немало важным является и тот фактор что большинство наших «умов» переезжают на постоянное место жительство за рубеж, тем самым мы теряем научных специалистов из разных профилей. А это отражается на российской науке и образовании.

Таким образом, являясь территориально крупным и внутренне сильно экономически дифференцированым государством, Россия демонстрирует также и существенные различия в динамике региональных миграционных процессов. Данные различия обусловлены политической и экономической ситуациями в мире. Россия является как поставщиком мировых трудовых ресурсов так и активным потребителем этих ресурсов.

Список литературы

1. Козлова Е.В. Международная трудовая миграция и макроэкономические показатели развития России.// Фундаментальные исследования. 2015г. №12

2. Рудакова О.В., Баранов А.С. Россия на мировом рынке труда // Территория науки. 2013. №2. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/rossiyana-mirovom-rynke-truda (дата обращения: 14.03.2017). Научная библиотека КиберЛенинка: http://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-namirovom-rynke-truda#ixzz4bHyNygjS

3. Международная миграция в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statisti cs/population/demography/#

УДК 33

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ИССЛЕДОВАНИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

ВАНИЕВА ЭЛЬВИНА АРИПОВНА,
к.э.н., доцент
КАРАЕВА НАСИБЕ СЕРВЕРОВНА
Студентка
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Аннотация. В данной статье определены ключевые теоретические аспекты потребления, изучены основные статистические методы исследования потребления населения, проведен анализ структуры личного потребления в ведущих странах мира.
Ключевые слова: потребление, структура потребления, уровень потребления товаров и услуг.

STATISTICAL METHODS IN RESEARCH OF POPULATION CONSUMPTION

Vanieva Elvina Aripovna,
Karaeva Nasibe serverovna

Annotation. This article identifies the key theoretical aspects of consumption, studies the main statistical methods for studying population consumption, and analyzes the structure of personal consumption in the leading countries of the world.
Key words: consumption, consumption structure, level of consumption of goods and services.

Актуальность: В современных условиях развития экономической системы структура и уровень потребления населением благ и услуг являются важнейшими характеристиками уровня жизни общества, в котором объекты статистического наблюдения – это потребительские единицы. Статистические исследования потребления позволяют сопоставить отдельные домохозяйства и потребительские единицы.

Ключевым аспектом исследования статистики потребления является анализ обеспеченности населения продовольственной продукцией. С этой целью органы государственной статистики выстраивают балансы продовольственных запасов. В таких балансах отражается движение товаров от производства до конечного потребления, с их помощью можно провести текущий анализ и спрогнозировать будущую ситуацию на продовольственном рынке, оценить потребности в импортируемой продукции, определить фонды потребления [3].

Источники данных для составления балансов – это формы отчетности на сельскохозяйственных предприятиях, предприятиях торговли и промышленности, результаты анализа бюджетов домохозяйств и статистика таможни.

Результаты статистики потребления находятся в зависимости от общего экономического состояния государства, государственной политики, а также от индивидуальных потребительских предпочтений, которые определяют их поведение. Объектами статистики потребления благ и услуг материального характера выступают блага и услуги, предоставляемые населению и удовлетворяющие человеческие потребности [2].

Под потреблением понимается использование общего продукта с целью удовлетворения по-

требностей. Потребление подразделяется на:

- Производственного типа, при котором используются средства для изготовления продукции;
- Непроизводственного типа, большая часть которого – это личное потребление. Под личным потреблением следует понимать использование человеком продуктов для своего развития и обеспечения жизнедеятельности [1].

Потребление личного характера выполняет социальные и экономические функции. Социальными функциями являются: повышения материального благосостояния граждан, формирование всесторонне развитой личности. Экономическими – воспроизводство потребностей, регулирование структуры и объема производства, воспроизводство рабочей силы.

Объем потребления имеет следующие составляющие:

- Потребление обществом материальных благ;
- Потребление материальных услуг;
- Материальное потребление в непроизводственной сфере;
- Стоимость нематериальных услуг, потребляемых населением.

Структура потребления населения в ведущих странах мира представлена в таблице 1.

Показатели структуры личного потребления лидирующих стран мира отображают преобладающие показатели потребления услуг и товаров краткосрочного потребления.

Таблица 1

Структура личного потребления ведущих стран мира, 2018*

	ВВП по ППС на душу, тыс. межд. долл.	Доля личного потребления в ВВП, %	Доля категорий личного потребления, %			
			Товары длительн. (durable)	Товары средн. (semidurable)	Товары кратк. (nondurable	Услуги
США	46,1	67	11	6	22	61
Канада	44,8	53	13	7	27	54
Япония	37,3	59	8	6	29	56
Германия	46,1	52	13	9	29	49
Франция	40,2	54	10	7	33	50
Россия	24,8	51	15	10	47	29
Китай	12,9	37	13	9	40	38
Италия	35,0	61	8	8	35	49

Составлено автором на основе данных [4].

Потребление может быть как платным, так и бесплатным. Платное потребление происходит за счет собственных доходов граждан. К бесплатному потреблению относится потребление услуг и товаров в сфере образования, здравоохранения, культуры и других. Потребление и производство активно оказывают влияние друг на друга. Задача производства состоит в обеспечении потребления. Уровень, динамика и структура потребления являются важнейшими элементами жизни людей [3].

Уровень потребления отражает характер социально-ориентированной экономики рыночного типа. Каждый гражданин страны, осуществляющий потребление, должен быть обеспечен:

- Государственной защитой своих интересов;
- Гарантированным минимальным уровнем потребления;
- Надлежащим качеством продукции;
- Безопасной продукцией, полной и достоверной информацией о ней;
- Правом на полное возмещение ущерба, который был причинен товарами ненадлежащего качества;
- Правом на обращение в судебные инстанции и другие уполномоченные органы государства;
- Правом на объединение в общественные потребительские организации.

Для проведения анализа потребления населения, необходимо выделить основные составляющие рассматриваемой системы. Это позволит учесть все особенности при расчете показателей, исследовать тенденции и закономерности процесса [1].

При анализе потребления применяются следующие группировки:

1. По материальному составу и форме выявления услуг и благ: продукты и услуги материального характера, нематериальные услуги, общие услуги, т.е. сумма материальных и нематериальных услуг, износ имущества, общее потребление (сумма материальных продуктов, общих услуг и износа имущества).
2. По источнику финансирования: осуществление потребления за личные доходы, потребление за счет средств общественных фондов.
3. По направленности благ и услуг: товары продовольственного типа, предметы гардероба, потребление жилья, потребление ресурсов, потребление услуг здравоохранения, потребление услуг связи транспорта и др.
4. По ключевым каналам поступления: торговля в розницу, предприятия, которые оказывают материальные и нематериальные услуги, потребление продукции собственного производства, потребление услуг, оказываемых бюджетными учреждениями [3].

Для оценки уровня потребления я населением благ и услуг применяется ряд статистических методов, различные индексы и коэффициенты. Оценку динамики общего потребления проводят при помощи агрегатного индекса уровня потребления I(оп), расчет которого осуществляется по формуле:

$$I_{\text{оп}} = \frac{\sum a_1 p_0 + \sum b_1 r_0}{\sum a_0 p_0 + \sum b_0 r_0}$$

Рис. 1. Динамика общего потребления.

Составлено автором на основе данных [4].

Где: a1,a0 – это количество потребленной продукции в отчетном периоде и в базисном, b1,b0 – потребленные услуги в отчетном периоде и в базисном, p0,r0 – стоимость продукции и тарифы на определенные услуги в базисном периоде.

Чтобы провести статистическую оценку зависимости потребительского объема от доходов применяется коэффициент эластичности Кэ, характеризующий величину повышения или же снижения потребления услуг и товаров при увеличении доходов на 1%:

$$K_{\text{э}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} : \frac{y}{x} = \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x}{x}$$

Рис. 2. Коэффициент эластичности

Составлено автором на основе данных [4].

Где x и y – это начальные потребление и доход. Если Кэ больше единицы, то это говорит о превышении скорости потребления над доходами; Если Кэ равен единице, то доход и потребление находятся в пропорциональной зависимости; Если Кэ меньше единицы, то доходы растут быстрее по сравнению с потреблением.

Выводы. Таким образом, можно отметить, что основными статистическими методами исследования потребления населения являются показатели динамики потребления и коэффициент эластичности.

Список литературы

1. Статистика доходов и потребления российских домохозяйств: [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/
2. Статистика потребления населением товаров и услуг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studfiles.net/preview/3538713/page:10/
3. Статистика потребления населением товаров и услуг. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.plam.ru
4. Статистика потребления материальных благ и услуг [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://spravochnick.ru

УДК 33

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВАНИЕВА ЭЛЬВИНА АРИПОВНА,
к.э.н., доцент
БИЯЗОВ МЕМЕТ АМЕТОВИЧ
Студент
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Аннотация: в данной статье анализируется ситуация безработицы в РФ на современном этапе. Рассматриваются основные показатели безработицы. Изучаются ключевые причины возникновения безработицы в России и пути ее преодоления.
Ключевые слова: безработица, занятость населения, рабочая сила, рынок труда, ВНП.

UNEMPLOYMENT LEVEL IN THE RUSSIAN FEDERATION

Vanieva Elvina Aripovna,
Biyazov Memet Ametovich

Annotation: this article analyzes the situation of unemployment in the Russian Federation at the present stage. The main indicators of unemployment are considered. We study the key causes of unemployment in Russia and ways to overcome it.
Key words: unemployment, employment, labor, labor market, GNP.

Одним из сложных социальных явлений является безработица. Под ней имеется ввиду неспособность найти работу некоторой части населения одного города, региона или даже страны, а также в мире. Эта проблема достаточно сложна в отношении регулировки государством и несет огромные сложности в жизни каждого человека, который с ней столкнулся.

Исчисление уровня безработицы проводится путем анализа соотношения числа граждан, которые не имеют возможности устроиться на работу, при этом являются трудоспособными к числу работающих лиц. В пределах РФ, число безработных, начиная с 2019 года, непреклонно растет.

Международная организация труда дала определение безработным. Так, безработным признан человек, который не имеет постоянного рабочего места, находится в поиске работы и может с готовностью приступить к ней. Очень важно, чтобы этот человек был официально зарегистрированным в фонде безработицы.

Существует следующие виды безработицы [1]:

1. Вынужденная безработица (или безработица ожидания):

— циклическая (связана с повторяющимися спадами в экономике и производстве страны);

— сезонная (связана с сезонными спадами в некоторых отраслях экономики – например, в туристическом секторе);

— технологическая (связана с заменой некоторых рабочих мест на автоматы, роботы, компьютеры и прочие приборы).

2. Добровольная безработица – нежелание работать (может быть вызвана резким понижением заработной платы).

3. Структурная безработица – несоответствие квалификации соискателя и требований работодателя. Чаще вызвана ликвидацией устаревших профессий и появлением новых профессий или новых требований к старым профессиям.

4. Институциональная безработица вызвана несовершенством рынка труда и правовых норм. Например, слишком незначительная разница между возможным окладом и пособием по безработице, - в этом случае интерес к поиску работы пропадает.

5. Неустойчивая безработица – имеет временные причины (например, увольнение в сезонных отраслях промышленности).

6. Фрикционная безработица – добровольный поиск человеком новой работы, поскольку предыдущая не устроила.

7. Маргинальная безработица – характерна для незащищенных слоев населения (инвалиды, нижние социальные слои).

8. Молодежная безработица – вариация маргинальной для населения от 18 до 25 лет.

9. Зарегистрированная безработица – при официальном взятии на учете в центре занятости.

10. Скрытая безработица – не зарегистрированные безработные.

Уровень безработицы невозможно свести до нуля. Есть такое понятие, как естественный уровень безработицы, – экономическая теория, согласно которой в стране при определенной реальной заработной плате есть какой-то уровень неполной занятости населения, связанной с неполной информированностью безработных, недостаточной работой биржи труда и т.д. Для каждой страны такой уровень – свой.

Иногда под естественным уровнем безработицы понимают полную занятость, что неверно, так как полная занятость в теории подразумевает полное отсутствие безработицы как таковой. Естественный уровень безработицы в России колеблется от 5% до 7%.

Безработица может возникать как следствие, при [1]:

1. Применении мер по усовершенствованию экономической структуры. Это подразумевает проявление и внедрение оборудования, которые влекут сокращение рабочих мест. То есть «машинное» производство вытесняет человеческий труд.

2. Колебании по определенному сезону. Это значит, что уровень определенного производства имеет место увеличиваться или уменьшаться, в зависимости от времени года, в каждой отдельной отрасли.

3. Цикличности экономики. При экономическом спаде иди кризисе потребность в использовании человеческого ресурса может понижаться.

4. Изменении в демографической картине. Рост трудового населения в этом случае приводит к тому, что минимальный размер оплаты труда с повышением влечет пропорциональное понижение потребности в рабочей силе.

5. Политическом влиянии на сферу оплаты труда.

Возникновение такого социально-экономического состоянии, как безработица, неизбежно влечет такие последствия:

— сокращение доходов финансирования федерального бюджета, за счет минимизации поступления налогов – НДФЛ;

— растут затраты в качестве государственного бремени на предмет финансирования и выплаты пособий по безработице, малоимущим. Перепрофилирования рабочих и т.д.;

— понижается уровень жизни. В частности, лица, которые лишились работы, теряют свой достаток, соответственно уровень качества их жизни становится ниже;

— сокращается выпуск продукции из-за того, что наблюдается отставание фактического ВВП от потенциального.

Анализ уровня безработицы, согласно методике Международной организации труда, уровень безработицы проводится путем разделения численности безработных на число активного населения.

Статистическое наблюдение основывается на тщательном анализе динамики показателя по годам и месяцам. Статистическое наблюдение имеет подтвержденные официальные данные. Основа

этих данных – опубликованная информация Росгосстат.

По состоянию на январь 2019, количество безработных в стране составило около 800 тысяч человек. При этом Министерство труда и социальной защиты РФ прогнозирует, что число официально безработных к концу 2019 году вырастет почти на 40% и достигнет 1,1 млн. россиян [2].

Если рассматривать ситуацию по отдельным регионам, следует отметить, что в Москве самая низкая степень безработицы – 1,3%, относительно Ингушетии, в которой показатель составил 26,2%.

В среднем уровень безработицы в России с 2018 года постепенно снижался. Так на начало 2000 года показатель был 10,6%, затем к 2001 году он понизился до 9%, последующие года он имел такое выражение – 2002 – 7,9%, 2003 – 8,2%, 2004 – 7,8%, 2005 – 7,1%, 2006 – 7,1%, с 2007 по 2008 уровень безработицы упал до 6%, в 2009-2018– уровень составил 8,2%, а начиная с 2019 уровень постепенно уменьшается [2].

Рассмотрим меры, проводимые Правительством РФ по борьбе с безработицей [1].

Государственная политика занятости – это научно обоснованный процесс, включающий в себя меры, реализуемые органами власти в отношении рынка труда:

— совершенствование трудовых резервов, увеличение скорости их аллокации, защиту интересов участников российского рынка труда;

— защиту и предоставление равнозначных возможностей для свободного труда всем категориям трудоспособного населения без учета их политических, социальных и религиозных взглядов;

— предоставление условий, дающих возможность на достойную жизнь и саморазвитие гражданина;

— проведение государственными фондами мероприятий, направленных на помощь гражданам, испытывающим затруднения в самостоятельном поиске рабочего места;

— принятие превентивных мер для исключения массовой и уменьшения затяжной безработицы;

— законодательную координацию всех участников рынка труда для согласования их действий.

Таким образом, безработица обусловлена процессом социально-экономического развития государства и общества. Она является неотъемлемым элементом развития производства. В определенном смысле можно сказать, что безработицу, которая представляет собой макроэкономическое явление, определяющее темпы и уровень экономического развития страны, порождает производство.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 07 мая 2018 N 204 (ред. от 19.07.2018) "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года" //Российская газета. – 2018. – 7 мая.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/

3. Зайцева, И.Ю. Занятость и безработица в России: анализ основных тенденций / И.Ю. Зайцева // Иркутский национальный исследовательский технический университет, 2018 №5 (1). С. 44-46

УДК 33

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА

ВАНИЕВА ЭЛЬВИНА АРИПОВНА,
к.э.н., доцент
ХАДЫРОВА ЗЕМФИРА БЕКТЕМИРОВНА
Студентка
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Аннотация. В данной статье изучены основные аспекты организации статистического наблюдения за деятельностью малых предприятий Крыма и определены особенности предоставления ими статистической отчетности. Изучена отраслевая структура развития малого предпринимательства в Крыму.
Ключевые слова: малое предпринимательство, статистические исследования, статистическая отчетность, сплошное наблюдение.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF STATISTICAL OBSERVATION FOR THE ACTIVITIES OF SMALL ENTERPRISES OF THE CRIMEA

Vanieva Elvina Aripovna,
Khadyrova Zemfira Bektemirovna

Annotation. This article examines the main aspects of organizing statistical monitoring of the activities of small enterprises in Crimea and identifies features of their statistical reporting. The branch structure of small business development in Crimea has been studied.
Key words: small business, statistical research, statistical reporting, continuous observation.

Актуальность: В современных условиях развития экономической системы малое предпринимательство является одним из главных элементов экономики, который в значительной степени определяет уровень благосостояния общества в целом. Развитие малого предпринимательства выступает одним их приоритетных направлений государственной экономической и социальной политики.

В экономически развитых странах функционирует значительное количество малых предприятий, которые в свою очередь обеспечивают занятость населения и создание конкурентной рыночной среды. Понятие малого предпринимательства определено в законодательстве многих стран.

Важнейшей задачей статистики малого предпринимательства выступает обеспечение информационных потребностей органов власти, научных и общественных объединений и граждан достоверной и своевременной информацией о современном состоянии и показателях развития данного сектора экономики в условиях значительного снижения статистической нагрузки на респондентов [2].

В ходе проведения официального статистического учета в сфере малого предпринимательства Управление Федеральной статистической службы по Республике Крым и г. Севастополю руководству-

ется следующими нормативно-правовыми актами:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2007 № 282 – ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации»;
2. Федеральный закон Российской Федерации от 24.07.2007 № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.02.2008 № 79 «О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства»;
4. Постановление Правительства РФ от 22.07. 2008г. N 556 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства" [4].

Федеральным законом Российской Федерации о развитии малого и среднего предпринимательства определяются основные критерии отнесения предприятия к числу предприятий малого бизнеса.

К субъектам малого предпринимательства относятся хозяйствующие субъекты, которые соответствуют следующим критериям:

- коммерческие организации и потребительские кооперативы, которые внесены в единый государственный реестр юридических лиц;
- крестьянские (фермерские) хозяйства и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели) , которые внесены в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей [1].

Для обеспечения максимальной эффективности организации статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого предпринимательства, прежде всего, необходим сформированный полный перечень действующих малых предприятий на территории Республики Крым. Для достижения поставленной цели из общей совокупности статистического наблюдения выбираются коммерческие организации, которые соответствуют всем критериям отнесения к числу малых предприятий, и при необходимости — индивидуальные предприниматели.

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» предусматривает применения для малых предприятий упрощенных процедур подачи и форм статистической отчетности. При сборе информации от данного вида предприятий применяется ограниченное количество упрощенных вопросников, при этом обычно предприятия подвергаются статистическим исследованиям выборочно, как правило, выборка не превышает 15—20% общего числа субъектов малого предпринимательства. Данный вид статистического наблюдения за функционированием малых предприятий применяется практически во всех экономически развитых странах мира [2].

На протяжении года обычно проводится исследование субъектов малого предпринимательства по определенным темам, которые требуют рассылки нескольких видов статистических анкет. Выборки формируются с учетом необходимости минимизации вероятности рассылки одному предприятию более одного вида анкет. По истечении очередного года проводится ротация выборок для уменьшения нагрузки на предприятия, которые уже проходили статистические наблюдения и привлечения в статистические исследования новых предприятий.

Также федеральные статистические наблюдения проводятся путем проведения сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого предпринимательства. Сплошные статистические наблюдения за деятельностью субъектов малого предпринимательства проводятся один раз в пять лет [4].

В 2018 году в Республике Крым официально зарегистрировано более 36 тысяч субъектов малого предпринимательства. В 2016 году Федеральная Служба Государственной Статистики провела сплошное федеральное наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 №20-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В Республике Крым такого рода наблюдение проводилось впервые.

По итогам сплошного наблюдения малого и среднего предпринимательства в 2015 году в Рес-

публике Крым количество осуществлявших и приостановивших деятельность юридических лиц составило 17,2 тысячи, а индивидуальных предпринимателей – 54,7 тысяч. Совокупность юридических лиц на 92,3% составили микропредприятия. Индивидуальное предпринимательство также преимущественно представлено микропредприятиями (99,4%). На 1000 человек населения Крыма пришлось 9 юридических лиц и почти 29 индивидуальных предпринимателей. Распределение субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности представлено на рисунке 1.

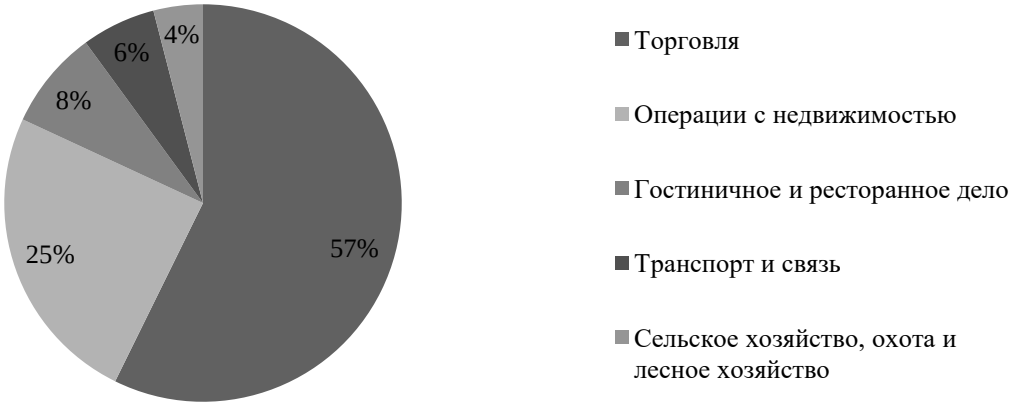

Рис. 1. Традиционные сферы деятельности субъектов малого бизнеса в Крыму
[Составлено автором на основе данных [3]].

Результаты бизнес-переписи подтвердили, что традиционными сферами деятельности субъектов малого бизнеса, функционировавших в 2015 году, являлись: торговля 29,6% (малые предприятия) и 64,2% (индивидуальные предприниматели), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 27,2% и 12,5% соответственно, гостиничное и ресторанное хозяйство – 8,3% и 4,4%, транспорт и связь – 6,4% и 5,3%, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 5,8% и 2,4% соответственно.

На средних и малых организациях Республики Крым в 2015 году было занято 100,4 тысяч человек. В сфере индивидуального предпринимательства трудилась 91 тысяча крымчан [3].

Выводы. Таким образом, можно отметить, что Управление Федеральной статистической службы в Республике Крым и г. Севастополе осуществляет статистические наблюдения за деятельностью малых предприятий на основании Федеральных законов, регламентирующих особенности проведения статистических исследований. Статистические наблюдения осуществляются путем проведения сплошных статистических наблюдений и выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого предпринимательства на основе представительной выборки.

Список литературы

1. Малое предпринимательство как объект статистического изучения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studwood.ru
2. Официальный сайт Управления Федеральной статистической службы в Республике Крым и г. Севастополе. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://crimea.gks.ru/
3. Особенности статистического изучения малого предпринимательства. [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://lektsii.org
4. Система статистического наблюдения за состоянием малого предпринимательства в РФ. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru

УДК 332.14; 007

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

АРАЛБАЕВА ГАЛИЯ ГАЛАУТДИНОВНА,
д-р экон. наук, доцент
АРАЛБАЕВ АЗАМАТ ТАШБУЛАТОВИЧ
к.э.н., ст. преп.
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: Статья посвящена анализу использования информационных и коммуникационных технологий в различных сферах деятельности. Статистические данные показывают увеличение применения информационных и коммуникационных технологий в различных сферах деятельности Оренбургской области. Определены задачи по реализации направлений обеспечения информационной безопасности в сфере обеспечения информационной безопасности региональных и муниципальных социально-экономических систем.
Ключевые слова: информационная безопасность; регион; муниципальное образование; социально-экономические информационные системы.

ACTIVITIES ON ENSURING INFORMATION SECURITY OF REGIONAL AND MUNICIPAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Aralbayev Gallia Galautdinovna,
Aralbayev Azamat Tashbulatovich

Annotation: Article is devoted to the analysis of use of information and communication technologies in various fields of activity. Statistical data show increase in use of information and communication technologies in various fields of activity of the Orenburg region. Tasks of realization of the directions of ensuring information security in the sphere of ensuring information security of regional and municipal social and economic systems are defined.
Key words: information security; region, municipal unit; social and economic information systems.

Внедрение информационных и коммуникационных технологий в различные сферы экономической и социальной деятельности Оренбургской области является задачей стратегической важности, обеспечивающей конкурентоспособность территории [1, 2]. В то же время внедрение информационных технологий в деятельность организаций различных сфер деятельности повышает их уязвимость от потери информации. На сегодняшний день для любой организации или предприятия обеспечение безопасности информационной инфраструктуры является критически важным, так согласно статистики

международной компании «Positive Technologies» было выявлено, что в 73 % компаний, в которых проводились пентесты, удалось преодолеть сетевой периметр и проникнуть к ресурсам внутренней сети. Такие высокие показатели демонстрируют низкую защиту информационной инфраструктуры в организациях и на предприятиях [3 - 4].

Любая атака на информационную инфраструктуру направлена на приостановление функционирования триады информационной безопасности – доступность, конфиденциальность и целостность. Так, например, если на некоторое время полностью приостановить работу информационной инфраструктуры предприятия никто из сотрудников не сможет выполнять свои задачи, то есть весь бизнес - процесс будет приостановлен, а это может привести к потере авторитета на рынке и к огромным экономическим потерям [4].

Именно поэтому каждая организация должна быть заинтересована в обеспечении системы защиты, ведь таким образом будет обеспечено устойчивое функционирование информационной инфраструктуры, предотвращение угроз его безопасности, недопущение хищения финансовых средств, утечки, искажения и обеспечение нормальной производственной деятельности всех подразделений объекта.

На сегодняшний день задача обеспечения системы защиты является довольно распространенной, включая технические, программные и организационные средства. Данной проблеме, судя по наличию литературы, посвященной данной проблеме, уделяется важное значение. В статье Боршевникова А. Е. [7] рассматривается передовой опыт ряда крупных компаний; в частности, автором были описаны основные этапы разработки политики безопасности компании в IBM, Sun и Symantec. Также исследователями был изучен опыт компании Cisco для обеспечения бесперебойности работы информационных систем. В работе [6] рассматриваются основные угрозы и уязвимости информационной безопасности организаций, представлена классификация угроз и уязвимостей, приведены примеры последствий от нарушения их информационной безопасности. Если определенную часть защиты информационной безопасности можно решить техническим и программным методами, то учесть человеческий фактор (организационные методы) весьма затруднительно.

Рассмотрим на примере Оренбургской области тенденции внедрения информационных технологий во всех сферах деятельности. Так , в 2017 году доля информационно-активных организаций составила 96,4 % от общего числа всех организаций. В таблице 1 представлены данные об использовании информационных и коммуникационных технологий в организациях Оренбургской области [8].

Компьютерный парк в 2017 г. по сравнению с 2016 годом увеличился на 0,9 % и составил 139,3 тыс.ед. В Оренбургской области на каждые 100 человек, работающих в организациях, приходится 42 компьютера, из них с доступом к сети Интернет – 27 единиц.

Таблица 1

Использование информационных и коммуникационных технологий в организациях Оренбургской области (в процентах от общего числа обследованных организаций)

	Годы				
	2005	2010	2015	2016	2017
Организации, использовавшие:					
персональные компьютеры	86,9	99,4	97,4	97,3	96,4
серверы	6,8	19,7	44,3	47,9	49,1
локальные вычислительные сети	47,3	75,0	75,0	73,7	70,2
электронную почту	51,0	88,4	95,0	95,4	94,6
глобальные информационные сети	51,3	89,7	94,8	95,8	95,1
из них сеть:					
Интернет	50,3	86,0	94,1	94,8	94,2
в том числе широкополосный доступ	…	56,7	85,9	92,4	92,9
Интранет	…	14,2	15,9	18,0	24,1
Экстранет	…	5,0	13,4	11,3	15,1
Организации, имевшие веб-сайт в сети Интернет	10,3	25,7	47,5	50,5	53,4

Локальные вычислительные сети используют 70,2 % организаций в своей деятельности. Использование сети Интернет для коммерческих целей, используемых для общения с поставщиками и потребителями товаров (работ, услуг), в 2017 году составил 74,2 % от общего числа организаций. Из них использовали Интернет для: получения сведений о товарах (работах, услугах) – 64,1 %; предоставления сведений о потребностях организаций в товарах (работах, услугах) – 46,5; предоставления сведений об организации, ее товарах (работах, услугах) – 43,8 %; размещения заказов на товары (работы, услуги) – 43,3 %; оплаты поставляемых товаров (работ, услуг) – 38,4 %; получения электронной продукции – 30,3 %. Затраты на информационные технологии в 2017 г. составили 4983,0 млн.рублей, что на 17,1 % больше, чем в 2016 г.

Информационная безопасность региона (муниципального образования), оказывает влияние на эффективность функционирования региональных и муниципальных социально-экономических систем. Под информационной безопасностью понимается состояние защищенности информационной среды территории, обеспечивающее ее формирование и развитие в интересах граждан, организаций, государства [1, 2].

Среди организаций, использовавших широкополосной доступ к сети лидерами в Оренбургской области являются организации следующих сфер деятельности: высшее профессиональное образование (100 %); добыча полезных ископаемых (98,4 %); здравоохранение и предоставление социальных услуг (98,1 %); обрабатывающие производства (95,2 %);государственное управление и обеспечение военной безопасности (93,5 %); транспорт и связь (89,1 %). финансовая деятельность (93,1 %). Из организаций, имевших веб-сайты в сети Интернет лидерами являются организации следующих видов деятельности: высшее профессиональное образование (95,8 %); химическое производство (83,3 %); здравоохранение и предоставление социальных услуг (80,6 %); финансовая деятельность (71,6 %). Из организаций, осуществляющих государственное управление и обеспечение военной безопасности, всего лишь 55,4 % имеют веб-сайты в сети Интернет.

Лидерами являются организации, использовавшие электронный обмен данными между своими и внешними информационными системами в организациях следующих видов деятельности: образование высшее (94,1 %); государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение (78,9 %); обрабатывающие производства (76,8 %). 74,2 % организаций Оренбургской области используют сети Интернет для связи с поставщиками и потребителями. Из них получают сведения о товарах (работах, услугах) – 64,1 %; 43,3 % - размещают заказы на товары (работы, услуги); 21,4 % осуществляют электронные расчеты с потребителями; 38, 3 % получают электронную продукцию; 3 % распространяют электронную продукцию.

Несмотря на темпы развития информационных технологий в последнее десятилетие, Оренбургская область не смогла сократить отставание от промышленно развитых стран и ряда регионов России в уровне информатизации экономики и общества. Это вызвано, в первую очередь, экономическим отставанием.

Эффективность функционирования региональных социально-экономических комплексов и систем управления напрямую зависит от состояния информационной безопасности региона. Обеспечение информационной безопасности связано с защитой прав личности, общества, государства на поиск, получение и распространение достоверной информации любым законным способом, на неприкосновенность частной жизни, личную, семейную и государственную тайну, на сохранение и приумножение культурных и духовно-нравственных ценностей, исторических традиций и норм общественной жизни [3].

Основными направлениями деятельности, позволяющими обеспечить информационную безопасность организаций региона, а, следовательно, региона в целом, относятся следующие меры:

- обеспечение прав личности, общества, органов государственной власти и местного самоуправления в части информационной, на основе защиты от негативного воздействия;

- безопасный информационный обмен с внешней средой, не наносящий ущерб безопасности субъектам взаимоотношений;

- защита информации с ограниченным доступом (составляющая тайну) от угрозы ее утечки к за-

интересованным субъектам, включая результаты незаконного применения технических и программных средств с целью доступа к информации;

- защита личной информации от искажений и непреднамеренных воздействий и др.

Направления деятельности, позволяющие обеспечить информационную безопасность организаций территории требует скоординированных действий со стороны как самих организаций, так и органов власти и органов местного самоуправления.

Задачами по реализации направлений обеспечения информационной безопасности являются:

1) прогнозирование возможных угроз и их последствий на уровне отдельных организаций, сфер деятельности, муниципальных образований, региона в целом;

2) выделение категории информации и информационных баз, подлежащих защите согласно категории безопасности;

3) реализация совместных действий, обеспечивающих систематизацию, учет, хранение и доступ к общим базам данных;

4) рациональное управление государственными и муниципальными информационными ресурсами;

5) обеспечение безопасности информации, размещаемых на сайтах организаций всех сфер деятельности, органов власти и органов местного самоуправления, не допускающих искажения;

6) пресечение действий, направленных на искажение информации, распространение недостоверной информации; информации, призывающей к террористическим действиям и т.д.;

7) подготовка квалифицированных специалистов в области информационной безопасности;

8) законодательное регулирование вопросов обеспечения информационной безопасности и совершенствование законодательной базы;

9) регулярное обновление технического и программного парка организаций в соответствии с современными тенденциями, обусловленных появлением новых угроз и уязвимостей.

Формирование региональных систем обеспечения информационной безопасности реализуется в регионах России, включая Оренбургскую область. Однако, для полного решения перечисленных выше задач, необходимы совместные усилия представителей органов власти, органов местного самоуправления, предприятий и организаций всех сфер сциально-экономической деятельности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/

2. ГОСТ Р 50922-2006 «Защита информации. Основные термины и определения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/gost-r-50922-2006.

3. Статистка сетевых атак в 2018 г. по данным международной компании «PositiveTechnologies» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/cybersecurity-threatscape-2018.

4. Гатчин Ю.А., Климов Е.В Основы информационной безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ict.edu.ru/ft/006193/itmo378.pdf.

5. Ясенев В.Н. Информационная безопасность в экономических системах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iee.unn.ru/wp-content/uploads/sites/9/posobya/ib_yasenev.pdf.

6. Банк данных угроз безопасности информации ФСТЭК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bdu.fstec.ru/threat/

7. Боршевников А. Е. Сетевые атаки. Виды. Способы борьбы // Современные тенденции технических наук: материалы Междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). — Уфа: Лето, 2011. — С. 8-13.

8. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2014: Стат.сб./ Оренбургстат. – О65 Оренбург, 2014. – 566 с. http://istmat.info/files/uploads/54007/orenburgskoy_oblasti_80_let_2014.pdf#3

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
г. Пенза, 10 июня 2019 г.
Под общей редакцией
кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 11.06.2019.
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

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
30 июля	XXV Международная научно-практическая конференция **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-586
30 июля	Международная научно-практическая конференция **SCIENCE AND EDUCATION: PROBLEMS AND INNOVATIONS**	90 руб. за 1 стр.	МК-587
14 августа	XXII International scientific conference **EUROPEAN RESEARCH**	90 руб. за 1 стр.	МК-588
15 августа	VIII Международная научно-практическая конференция **СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-589
15 августа	IX Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-590
15 августа	VIII Международная научно-практическая конференция **ПЕДАГОГИКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТРАДИЦИИ, ОПЫТ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-591
15 августа	VIII Международная научно-практическая конференция **ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ, ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО И СОВРЕМЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО**	90 руб. за 1 стр.	МК-592
20 августа	XXIII Международная научно-практическая конференция **НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: СОХРАНЯЯ ПРОШЛОЕ, СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ**	90 руб. за 1 стр.	МК-593
20 августа	XXI Международная научно-практическая конференция **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**	90 руб. за 1 стр.	МК-594
23 августа	IX International scientific conference **ADVANCED SCIENCE**	90 руб. за 1 стр.	МК-595
25 августа	XIV Международная научно-практическая конференция **НАУКА И ИННОВАЦИИ В XXI ВЕКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ОТКРЫТИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ**	90 руб. за 1 стр.	МК-596
25 августа	XIX Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ**	90 руб. за 1 стр.	МК-597
27 августа	XVIII Международная научно-практическая конференция **ИННОВАЦИОННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**	90 руб. за 1 стр.	МК-598
30 августа	XXXIV International scientific conference **WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS**	90 руб. за 1 стр.	МК-599

www.naukaip.ru