

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



SCIENCE and EDUCATION
INTERNATIONAL CENTRE FOR SCIENTIFIC COOPERATION

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ
СБОРНИК СТАТЕЙ XXVIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 МАЯ 2019 Г. В Г. ПЕНЗА

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

УДК 001.1
ББК 60
С56

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

С56

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ: сборник статей XXVIII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2019. – 302 с.

ISBN 978-5-907204-77-5

Настоящий сборник составлен по материалам XXVIII Международной научно-практической конференции **«Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации»**, состоявшейся 25 мая 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 978-5-907204-77-5

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	12
ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ КАК ЯВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ ВИШНЁВЫЙ РОМАН ИГОРЕВИЧ	13
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ШКОЛЕ СЕРИК ГУЛЬНАЗ АСКАРОВНА	18
МЕНЕДЖМЕНТ	20
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ КУНАНБАЕВА ДУЙСЕКУЛЬ АШИМБЕКОВНА, ДАУИТБАЕВА МОЛДИР ЕРЛАНОВНА	21
ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ ПРОФИЛЬ РИСКА В АВТОСЕРВИСЕ КОНДРАТЬЕВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА, ЯКОВЕНКО НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ, ЩЕГОЛЕВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ	24
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ КОНДРАТЬЕВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА, ЩЕГОЛЕВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ, НЕПОМНЯЩИХ АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ	28
ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОСЕРВИСА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКОВ КОНДРАТЬЕВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА, НЕПОМНЯЩИХ АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ, ЯКОВЕНКО НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ	31
МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ БУРГУВАН ЕЛЕНА ПЕТРОВНА, ДЕВЯКОВИЧ ЕЛЕНА ГЕННАДЬЕВНА	35
«БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ РОЩИНА ИРИНА ВИКТОРОВНА, РУБАННИКОВА АЛЕКСАНДРА АЛЕКСАНДРОВНА	38
МАРКЕТИНГ	42
ИССЛЕДОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ВОЛОВСКАЯ НИНА МИХАЙЛОВНА, КОСТЕНКОВА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА	43
ИЗВЕСТНОСТЬ БРЕНДА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ (ПО МАТЕРИАЛАМ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ) ВОЛОВСКАЯ НИНА МИХАЙЛОВНА, ДРОЗДОВА ЕЛИЗАВЕТА ДМИТРИЕВНА	47
ИССЛЕДОВАНИЕ ИМИДЖА И РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ РЫМАР КАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, ВОЛОВСКАЯ НИНА МИХАЙЛОВНА	51

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ЦАДУРЯН САМВЕЛ ГРАЧИКОВИЧ.....	55
ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ЛЫСЕНКО АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ	58
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	61
ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ИНДЕКСЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ ГУЛЬКО АНЖЕЛИКА АНАТОЛЬЕВНА, СОРОКИН ИЛЬЯ ИГОРЕВИЧ	62
СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН ЕСЕНОВА МЕЙРАМКУЛЬ ЖАСАГАНБЕРГЕНОВНА, АЙНАБЕКОВА ИНДИРА ТАЙКОНЫРОВНА	66
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	69
РОСТ СРЕДСТВООРУЖЕННОСТИ КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЕРМОЛАЕВА ВАЛЕНТИНА ВЛАДИМИРОВНА, ШЕМЕЛИН АЛЕКСЕЙ ВИКТОРОВИЧ	70
ОТЛИЧИЯ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА ИНВЕСТИЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ МСФО И ГААП США САГАДИЕВ ТАМЕРЛАН РОЛАНОВИЧ, САДИЕВА АЛТЫНСАРА САДИЕВНА	73
ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ШАРУДИНА ЗИНАИДА АЛЕКСАНДРОВНА, КОНДРАТЬЕВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА	77
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ СЕДОВА МАРГАРИТА ВЯЧЕСЛАВОВНА	80
HISTORICAL BACKGROUND AND MODERN UNDERSTANDING OF FINANCIAL AND MANADGEMENT ACCOUNTING ТУЗОВСКАЯ ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА	84
СИСТЕМА УЧЕТА РАСЧЕТОВ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ШИКЛЕИНА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА.....	87
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДАННЫХ БАЗЕРБАШИ МОХАМАД	92
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.....	95
КАДАСТРОВЫЕ РАБОТЫ В НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ АРХИПОВА КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА, СОКОЛОВА ПОЛИНА ВИКТОРОВНА.....	96
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ В СУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ АРТЕМОВ РОМАН ВИКТОРОВИЧ, АНДРУХОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА, КАЛЬЧЕНКО ЕЛЕНА ВИТАЛЬЕВНА, ЛЕСОВАЯ НАТАЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА	100

НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ РФ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НОВОСЕЛОВА АЛЕНА ОЛЕГОВНА, ПОКЛОНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА.....	103
СТРАХОВАНИЕ	108
ЦИФРОВИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХАЛТУРИНА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА, ЩЕРБАКОВА ЛЕЙЛА НАМИГОВНА.....	109
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	112
КРИПТОВАЛЮТА ИВАНОВА НАТАЛЬЯ ВАЛЕРЬЕВНА, ГАНИНА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА	113
ПРОТЕКЦИОНИЗМ - ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ТАКТИКА ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ ИЛИ УНИКАЛЬНЫЙ СПОСОБ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ? ЛИНЕЦКИЙ АЛЕКСАНДР ФЕДОРОВИЧ, МЯКЕНЬКАЯ АННА СЕРГЕЕВНА	116
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫВОЗА ОТЕЧЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА ЗА ГРАНИЦУ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ МАНГАСАРЯН АННА МГЕРОВНА	120
ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ БАЯЗИТОВА ОЛЕСЯ ГЕННАДЬЕВНА, ЯГУДИНА ГУЛЬСИНА ГИЛЬМУТДИНОВНА	125
АНАЛИЗ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН АНТОНОВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА, БЕКТЕНОВ ТЕМИРЛАН КУСПАНЖАНОВИЧ.....	128
ПРОГНОЗ СОКРАЩЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ИМПОРТА ИСКОПАЕМОГО ТОПЛИВА СТРАНАМИ ЕВРОПЫ ГОЛУБЯТНИКОВА КРИСТИНА ОЛЕГОВНА.....	133
ОСНОВНЫЕ ИТОГИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ АЛЕЩЕНКО АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ, ЛУЧКОВА ДАРЬЯ ВИТАЛЬЕВНА, НИЖЕЛЬСКАЯ ДАНА СЕРГЕЕВНА	136
ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ХОДЖАЕВА МАРХАМАТХОН ИСРОИЛОВНА, ДЖАБАРОВ ГАНИ НАБИДЖАНОВИЧ.....	139
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	143
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ В Г. САМАРА КОРНИЛОВА АННА ДМИТРИЕВНА, АЛЕКСАНЯН ГЕНЯ АШОТОВНА, НОСКОВА ДАРЬЯ ИГОРЕВНА.....	144

РАЗВИТИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛЯКОВ Р.К., ЧУРУБОВА Е.Д.	148
АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УРФО МУРЫГИНА ЛАРИСА СЕРГЕЕВНА, ЩУКИНА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	152
ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА МАРКОВА ГАЛИНА ИВАНОВНА, СЕДЕН-ОЛ АННА АРСЛАНОВНА, ОНДАР ВИКТОРИЯ ОМАКОВНА	155
ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КОЛИЧЕСТВА ПОСАДОЧНЫХ МЕСТ ОРФАНИДИ ВИКТОРИЯ КОНСТАНТИНОВНА, ПОКЛОНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА.....	158
ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ГРАЦИНСКАЯ ГАЛИНА ВСЕВОЛОДОВНА, ПУЧКОВ ВАЛЕРИЙ ФЕДОРОВИЧ.....	163
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ТУРИЗМА В РФ ТАГИРОВ БАРИ ТАГИРОВИЧ	169
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	172
РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СУЛЕЙМАНОВА ЗАРЕМА ЗУФАРОВНА.....	173
АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «САНТЕХСНАБ-М» МИХАЙЛЮК ОКСАНА НИКОЛАЕВНА, УВАРОВ ИВАН СТАНИСЛАВОВИЧ	176
СУБЪЕКТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: УПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ УЛИЦКИЙ МИХАИЛ ПЕТРОВИЧ, УЛИЦКАЯ НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА, УЛИЦКАЯ ИРИНА МИХАЙЛОВНА, БЕЛОГРЕБЕНЬ АНТОН АЛЕКСАНДРОВИЧ	179
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАСТРОЙЩИКА ГРОШЕВА ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	183
СКОРИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА НАУМОВ ДМИТРИЙ ИВАНОВИЧ.....	187
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	191
ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАНСКИХ САМОЛЕТОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ БАЗИКОВА ИРИНА ВАСИЛЬЕВНА.....	192
ТЕНДЕНЦИИ И ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БАРАНОВ АЛЕКСЕЙ ГЕННАДИЕВИЧ, КРЮЧКИНА ОЛЕСЯ АЛЕКСАНДРОВНА	195

РЫНОК ПОДРЯДНЫХ РАБОТ: ПРОБЛЕМЫ, СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КРУПСКИЙ РОМАН КОНСТАНТИНОВИЧ, ПОКЛОНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	199
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	203
ВНЕДРЕНИЕ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ НОВШЕСТВ В СФЕРЕ ПЛАСТИКОВЫХ ИЗДЕЛИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВО ЗИННЕР ВИКТОР ЯКОВЛЕВИЧ, КАЗАЧКОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ.....	204
ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ БЛАГОНАДЕЖНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЕЗИДЕНТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА МАЛАХОВ ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	207
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	210
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ АРСЕНЬЕВА ВАЛЕРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, МИЩЕНКО ПАВЕЛ НИКОЛАЕВИЧ.....	211
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ, КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОКАРЬ Е.В., ВОРОНИНА Е.С., ПОНОМАРЁВА А.С.....	214
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ	217
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ЕГО АВТОМАТИЗАЦИИ АЗИКАЕВА ЗАЛИНА АБДУРАХМАНОВНА, МУСАЕВА АМИНАТ МУСТАФАЕВНА.....	218
ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА МЕТОДА МАТЕМАТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ КАКАТУНОВА ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА, ЛЕОНОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ	221
ЗАДАЧИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ МАХРУСЕ НАСМА	225
ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ КРИТЕРИЕВ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ ГИБКОГО И КАСКАДНОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ ПЕТРОВА ИРИНА АНДРЕЕВНА.....	229
ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЕЙ МАЛИКОВА РЕГИНА АЛЬБЕРТОВНА.....	232
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	237
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СТЕПАНОВА И.А., СЕМЕНЦОВА Т.М., АНГАДАЕВА Ю.Ю.	238
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПАРЧАЙКИНА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	242

ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ И КОНТРАГЕНТОВ БИСИНОВ НУРЛАН БАЙГАЗОВИЧ, КОВАЛЕВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА	246
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	249
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ВОЛЖАНИНА ВАЛЕРИЯ ЯРОСЛАВОВНА	250
УЧЕТ И АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ООО «КООПСТРОЙ» МАГОМЕДОВ РАМАЗАН ФАЙЗУЛЛАЕВИЧ, АТАЕВА ДИАНА МАГОМЕДОВНА	254
УЧЁТ И АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ РОССИЙСКИМ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМ СУБЪЕКТОМ ХОМЕНКО АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ, ГРИЩЕНКО КСЕНИЯ ЕВГЕНЬЕВНА	258
МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ПРОЕКТ ХОЛОСТОВ ЕГОР СЕРГЕЕВИЧ	262
ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ ЕЛИСЕЕВА ЕЛЕНА ИГОРЕВНА	266
ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ КРЕМЛЕВА В.В., АБДУЛЛАЕВ М.Г., БЕРИЕВ С.С.	269
РАСКРЫТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА КАБАРГИНА АННА СЕРГЕЕВНА, НОВИКОВА ЕКАТЕРИНА ЛЕОНИДОВНА	271
УЧЕТ НДС ПО ПРИОБРЕТЕННЫМ ЦЕННОСТЯМ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕЖИМЕ ЭКСПОРТА НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКИХ КОМПАНИЙ АЙРИХ АЛЕКСЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ	276
К ВОПРОСУ О ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН АНТОНОВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА, БЕКТЕНОВ ТЕМИРЛАН КУСПАНЖАНОВИЧ	281
ЭЛЕКТРОННЫЕ БОЛЬНИЧНЫЕ: ВОПРОСЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, АВЕРЬЯНОВА АЛЕКСАНДРА ВАСИЛЬЕВНА	285
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ МАЛОГО БИЗНЕСА РЯБКО ОЛЬГА АНДРЕЕВНА	288
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КАРЦЕВ ИЛЬЯ ИГОРЕВИЧ, МИХАЙЛОВ АРКАДИЙ АНДРЕЕВИЧ	292
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В СТРАНАХ ЕАЭС СИНЧЕНКО НАДЕЖДА ИВАНОВНА	297

РЕШЕНИЕ
о проведении
25.05.2019 г.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
- 16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 19) **Казданян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения
- 20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 26) **Кунц Елена Владимировна** – д.ю.н., 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) **Орбещ 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) **Пытков 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) **Удуд Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

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

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

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

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

3. Утвердить состав секретариата в лице:

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

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



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ КАК ЯВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

ВИШНЁВЫЙ РОМАН ИГОРЕВИЧ

аспирант

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

Аннотация: в условиях смены научных парадигм, глобализации, информатизации для экономической науки играет важную роль анализ категории «экономические интересы», так как они являются движущей силой экономической системы. Статья посвящена исследованию экономических интересов как трансформирующегося экономического явления и экономической категории.

Ключевые слова: экономические интересы, общественные интересы, государственные интересы, индивидуальные интересы.

TRANSFORMATION OF ECONOMIC INTERESTS AS A PHENOMENA AND ECONOMIC CATEGORY

Vishnev Roman Igorevich

Abstract: in the conditions of changing scientific paradigms, globalization, informatization for economics, the analysis of the category “economic interests” plays an important role, since they are the driving force of the economic system. The article is devoted to the study of economic interests as a transforming economic phenomenon and economic category.

Keywords: economic interests, public interests, state interests, individual interests.

Рассмотрение категории «экономические интересы» с точки зрения её эволюции следует начинать с изучения первого из дошедших до нашего времени памятников экономической мысли, а именно «Поучений гераклеопольского царя своему сыну». В данном литературном источнике нет явного разделения экономических интересов в виде уже привычных для нас классификаций. Но, тем не менее, в самом трактате достаточно явны приоритеты государственной власти и управления в области экономики. Ключевыми особенностями в разрезе настоящего исследования данного древнего литературного источника являются некоторые из пунктов «Поучения». Во-первых, в условиях сложной экономической ситуации в Древнем Египте высшая власть делала ставку на зажиточный слой населения: «Обогащай твоих вельмож, и они будут исполнять твои законы. Богатый собственным домохозяйством не бывает пристрастным, владыка имущества не бывает нечестным». Абсолютизация морально-нравственных качеств зажиточного слоя населения, скорее всего, предопределялась характерным для того периода азиатским способом производства, вследствие чего не были распространены такие явления как недобросовестная конкуренция, и др. Во-вторых, социальный строй Древнего Египта и производство, основанное на рабском труде, не представляло возможностей для законного обогащения низко обеспеченных слоёв: «Неимущий же не может говорить как подобает; говорящий «о, если бы мне иметь» не бывает прямым, ибо он пристрастен к владеющему его мздой» [1, с. 18]. Учитывая также тот факт, что буквально речь идёт о переселенцах, которых власть перенаправляла в более экономически развитые

регионы, можно заключить, что в Древнем Египте не было развитого механизма реализации индивидуальных экономических интересов. В следствие чего улучшать имущественное положение неимущих лиц приходилось за счёт использования административных методов. Также это подтверждается тем, что формально вся земля принадлежала царю и распределялась им самолично между воинами, жрецами и чиновниками [2]. В структуре системы экономических интересов Древнего Египта с использованием индуктивно-дедуктивного метода уже можно выделить государственные, коллективные (существовали крестьянские общины) и частные интересы. Однако механизм хозяйствования был направлен, прежде всего, на реализацию государственных интересов: свободное крестьянство могло быть рекрутированным в армию по усмотрению властей и оказаться в сословии рабов, крестьянские общины вели свою деятельность на находящейся в государственной собственности земле, а также в то время купля-продажа находящейся в частной собственности земли не имела широкого распространения. Особый интерес в разрезе исследования указывает цитата из «Поучений», которая формально указывает на разделение форм собственности: «Не подобает владыке Обеих Земель владеть тем, что принадлежит миллионам людей». [1, с. 18]. На приоритет государственных интересов также указывает характер ростовщичества того времени. Депозиты вносились в натуральной форме (зерно) под отрицательный процент – по сути, в ущерб интересам вкладчиков, а в роли ростовщиков выступали храмы.

Особое внимание стоит уделить тому факту, что в Вавилоне, находившемся в географической близости от Древнего Египта, несколькими веками позже, чем период правления царя Древнего Египта Мерикары, которому были адресованы «Поучения», способ производства остался неизменным, при этом наблюдается существенная разница в системе экономических интересов. Появление наёмного труда свидетельствует о глубоких изменениях в понимании государственными деятелями природы экономических отношений, это в том числе подтверждается большей степенью децентрализации экономических процессов в сравнении с более ранними государствами того времени. Правителями Вавилона уже тогда была осознана рискованная природа экономической деятельности, в частности сельского хозяйства. В «Законах Хамураппи» риск земледельцев, как частных лиц, выделяется в качестве отдельной категории и отделяется от риска арендодателя пахотной земли: «Если арендатор на арендованном поле зерна или кунжута не вырастил, свой договор он изменить не может». В свою очередь, землевладельцы были защищены от риска неплатёжеспособности законодательно – кодекс давал возможность отсрочки платежа за период неурожая вследствие негативных природных условий и неуплаты процентов по кредиту за этот же период. Законы также жёстко регламентировали права частных собственников, за нарушение которых во многих случаях предусматривалось наказание в виде смертной казни. Из анализа данного свода законов видим, что выделяются отдельно и особым образом регулируются частные экономические интересы (арендодателя и арендатора, кредитора и заёмщика, продавца и покупателя), к тому же в законах фиксируются цены на некоторые услуги и товары [1, с. 172-190].

Особое место в истории древнего мира занимает Китай. Для экономики Древнего Китая было характерно преобладание в структуре системы экономических интересов общественных интересов. В философских трактатах Древнего Китая, которые затрагивали вопросы экономики, утверждалась главная задача государственной власти – процветание народа [3, с.21]. Основное внимание философы уделяли механизмам перераспределения и вопросам эффективного государственного управления. Главными субъектами экономической системы выступали сельские общины [4], занимающиеся земледелием. Несмотря на то, что Древний Китай является первоисточником отдельной самобытной китайской цивилизации, можно утверждать, что уже в первом тысячелетии до нашей эры общественные и коллективные экономические интересы выделились в мировой хозяйственной практике как отдельные явления и отдельные экономические категории. В этот же исторический период в древнеиндийском трактате «Артакшастра» встречаются конкретные формулировки «государственное имущество», «государственная казна» и устанавливается, что стоит отдельно подчеркнуть, ответственность чиновников за нецелевое расходование средств казны. Тем самым власть уже была регламентирована и ограничена сводами законов и правил, что увеличивало её эффективность и целерациональность. Таким образом, можно утверждать, что в виде отдельных экономических явлений и категорий экономические интересы разных сословий и субъектов экономики сформировались уже к концу первого тысячелетия

до нашей эры, ещё до средневековья.

Большое значение для анализа в настоящем исследовании экономические взгляды Платона и Аристотеля. Платон полагал, что чиновники должны быть обеспечены за счёт общественных средств, то есть указывал на то, что потребность в государственном управлении является общественной. В экономических учениях эпохи древности существуют противоречивые взгляды: с одной стороны, в «Поучениях» доказывается, что управлять эффективно может имущий, с другой стороны, Платон отстаивает совершенно противоположную точку зрения. Аристотель же считал недостойным и неестественным ростовщичество и предлагал идею о том, что деньги вскоре могут стать ненужными. Анализ показал, что в древних государствах с некапиталистическим способом производства интересы кредиторов не являлись значимыми, а их деятельность в некоторых случаях считалась вовсе противоестественной [6, с.51-54].

Теоретическую основу и историческую предпосылку для рассмотрения и изучения в дальнейшем индивидуальных интересов, интересов производителей и покупателей заложили средневековые христианские философы, которые рассматривали такие экономические категории как «справедливая цена», «справедливый обмен» и впервые сформулировали положения о том, что в основе цены должны лежать реальные затраты, в том числе трудовые. Наряду с разложением рабовладельческого строя данные философские положения оказали большое влияние на мировую хозяйственную практику, в которой рабочие (крестьяне и ремесленники) выделились в особую категорию носителей экономических интересов [6, с.56-60].

Впервые экономическая наука выделилась в отдельную область знаний в Эпоху великих географических открытий, что связано с развитием сферы торговли, в частности международной. Первой научной школой являлся меркантилизм. Антуан Монкретьен, основоположник термина «политическая экономия», описал интересы и стимулы купечества и обосновал политику их государственной поддержки. По Монкретьену, главным стимулом торговцев является стремление к выгоде и прибыли. Именно меркантилизм определил переломный этап трансформации экономических интересов субъектов экономики – деньги (золото и серебро) стали олицетворением богатства, а деятельность, направленная на преумножение богатства должна, по мнению меркантилистов, поощряться и пользоваться государственной защитой. То есть меркантилизм можно по праву назвать новым экономическим мышлением, так как древние, античные и средневековые философы акцентировали своё внимание в основном на эффективном управлении для процветании народа, а не на сферах, являющихся источником обогащения, как отдельных лиц, так и для общества в целом [7, с. 107-117].

Следующий этап трансформации явления и категории «экономические интересы» связан с буржуазной философией, в центре внимания которой были личные интересы и побудительные мотивы человека. В частности Томас Гоббс исследовал проблематику человека, определив его природу как эгоистичную. Стремление индивида к личной выгоде на первоначальном этапе развития человеческого общества приводит к «войне всех против всех», а государство зарождается как объективная необходимость сдерживания человека. Природу государственной власти Гоббс определил как «общественный договор». Следовательно, Гоббсом признана первичность индивидуальных эгоистических интересов перед коллективными и общественными, и, следуя логике Гоббса, государственные интересы есть нечто иное, как сосредоточение интересов индивидуальных, в том числе в сфере экономики. Помимо экономических воззрений буржуазных учёных на формирование таких взглядов оказали Эпоха Просвещения и столкновение философских концепций преמודерна и модерна: бог в философии материализма и Эпохи просвещения не является определяющей категорией, в отличие от философии Древности, Античности и Средневековья. Тенденцию к методологическому индивидуализму в экономике усилил шотландский экономист и философ Адам Смит. Учёный полагал, что экономическая наука не имеет своим предметом вопросы морали и нравственности – предмет изучения философии. Экономика как наука, по мнению Смита, должна быть свободна от нравственных оценок и сконцентрироваться на механизмах улучшения материального положения человека. К тому же чем сильнее человек стремится к собственной выгоде, тем сильнее он способствует общему благу («невидимая рука рынка»). Государство, в понимании Адама Смита, занимает позицию «Ночного сторожа» [10]– нормативно регулирует экономические процессы. В эпоху зарождения и развития капитализма сформировался отдельный вид

экономических субъектов – рантье. Попытка изучения их интересов классическими экономистами сводится к исследованиям справедливой цены земли (У. Петти, Й. Шумпеттер).

Первыми попытку рассмотреть экономические интересы как систему предприняли представители школы физиократов, выделив три класса по принципу их отношения к производству и рассмотрев механизмы реализации их интересов: производительный класс (фермеры), собственники земли, бесплодный класс (промышленники и торговцы). Позже идея о классовой природе общества получит дальнейшее развитие в работах Марксистов, которые, опираясь на методы материалистической диалектики, попытаются абсолютизировать классовые интересы наёмных рабочих. Что в дальнейшем приведёт к созданию целого ряда социалистических государств и дальнейшему распаду некоторых из них вследствие невозможности разрешения некоторых противоречий, сложившихся в экономике этих стран. Важным научным трудом того времени являлась книга Рудольфа Гильфердинга «Финансовый капитал», в которой обосновал необходимость и важность банковского кредитования при капиталистическом способе производства. Учёный изучил интересы производителей и кредиторов с точки зрения их финансовых взаимоотношений.

Параллельно марксизму развивался маржинализм. Представители данного направления не просто обратили своё внимание на проблему индивидуальных интересов, а описали проблему выбора индивида и максимизации его эффективности в условиях ограниченности ресурсов. Маржинальная революция ознаменовала появление такой науки как микроэкономика. Помимо этого, маржиналисты доказали, что полезность выбора того или иного решения индивидом является не постоянной, а убывающей.

Необходимо детально остановиться на трудах Михаила Туган-Барановского, который призывал отказать от классовой оценки интересов и перейти к формулировке интересов человека как такового: «У каждого общественного класса есть свои особые экономические интересы, не совпадающие с интересами других классов... Всякая личность есть верховная цель в себе, почему все люди равны, как носители святыни человеческой личности. Это и определяет верховный практический интерес, с точки зрения которого может быть построена единая политическая экономия: интерес не рабочего, капиталиста или земледельца, а человека вообще, не зависимо от принадлежности к тому или иному классу» [6, с. 194-195].

Великая депрессия поставила под сомнение принцип методологического индивидуализма и положение о саморегулируемости рыночных отношений на основании свободных цен и конкуренции. Кейнс доказал органическую взаимосвязь национальной экономики (макроэкономики) и поведения индивидов в условиях рынка, указывал на необходимость стимулирования спроса и занятости.

Переход философии и науки в парадигму постмодерна, отказ от линейности и жёсткой детерминированности в науке, развитие теорий систем, междисциплинарных подходов, синергетики и усиливающиеся глобализационные процессы – всё это сегодня определило новую экономическую реальность, в которой наблюдается демонтаж многих фундаментальных экономических категорий. Товарную форму стало приобретать то, чего в реальности вовсе нет – так называемые симулякры (бренды, товарные знаки, информационные продукты и многое другое). Феномен симулякра заключается в том, что форма есть, а содержание отсутствует. На передний план выходят интересы крупных монополий, корпораций, банков, которые занимаются искусственным созданием потребностей и их последующим удовлетворением. Полезность уже не является объективно присущему товару свойством, а её степень определяется самим потребителем. В экономике наблюдается ситуация, при которой прибыль корпораций и банков становится самоцелью экономики [10], доминирование финансового капитала приводит к периодически возникающим кризисам вследствие так называемых корректировок финансовых рынков и неплатёжеспособности крупных заёмщиков. Наблюдается тесное переплетение политических и экономических интересов сверхдержав, при котором достаточно трудно определить среди них главенствующую роль: к примеру, рынок нефти используется для политического давления на конкурирующие экономики, и в тоже время методами политического давления сверхдержавы пытаются завоевать рынки сбыта природных ресурсов». Перед экономистами настоящего и будущего стоит важная глобальная задача – в условиях тотального релятивизма, при котором единственная картина мира вовсе невозможна, разработать подходы к анализу и осмыслению экономических интересов и экономического поведения вновь возникающих экономических субъектов.

Подводя итог, необходимо отметить, что категория «экономические интересы» сложна и многогранна. Само наличие экономических интересов является следствием наличия экономических субъектов как носителей объективных потребностей и объектов как благ, удовлетворяющих определённые категории потребностей. На трансформацию данной научной категории и самого экономического явления оказали и оказывают влияние множество факторов: исторический вектор развития общества и цивилизаций, различия в способах производства и его технологического оснащения, достижения науки и философии, глобализация и информатизация. В ходе исторического анализа выявлена тенденция к индивидуализации экономической теории и экономической жизни.

Список литературы

1. История Древнего Востока. Тексты и документы: Учебное пособие. / Под ред. В.И. Кузищина. – М.: Высшая школа, 2002. – 679 с.
2. В. А. Томсинов. Всеобщая история государства и права Т. 1. 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lib.sale/prava-gosudarstva-istoriya/vseobschaya-istoriya-gosudarstva-prava.html>
3. Конфуцианское «Четверокнижие» («Сы шу»). Пер. с кит. и коммент. А.И. Кобзева, А.Е. Лукьянова, Л.С. Переломова, П.С. Попова при участии В.М. Майорова; Вступит. ст. Л.С. Переломова; Ин-т Дальнего Востока. — М.: Вост. лит., 2004. — 431 с.
4. Заславская М.Д. История мировой экономики / М.Д. Заславская // Учебное пособие для бакалавров. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 296 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/download/books/2649-istoriya-ekonomiki-zaslavskaya.html>
5. Артхашастра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.indostan.ru/biblioteka/knigi/3194/4392_1_o.pdf
6. Ядгаров Я.С. История экономических учений/ Я.С. Ядгаров// –Учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 480 с.
7. М. А. Слудковская Политическая экономия Антуана де Монкретьена (к 400-летию выпуска «трактата по политической экономии») / Слудковская М.А.// ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2016. № 2 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=31129&p=attachment>
8. Трунов А.А. Томас Гоббс и его Политическая теория // Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история: сб. ст. по матер. XXVII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013.
9. Ю. В. Бельская Экономический человек А. Смита: интеграция номотетического и идиографического подходов / Бельская Ю.В. // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 25 (354). Философия. Социология. Культурология. Вып. 35. С. 39–44.
10. Вшляков А.В. Экономика постмодерна: от товаров к симулякрам / А.В. Шляков // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://domhors.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/pep/2016/5/economics/shlyakov.pdf

УДК 330

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ШКОЛЕ

СЕРИК ГУЛЬНАЗ АСКАРОВНАмагистрант 1 курса
КарГУ им. Е.А.Букетова

Аннотация: В условиях рынка все более варьируется политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников, связанная с экономическим и социальным развитием Республики Казахстан. Невозможно осуществить планомерную модернизацию образования без прорыва на организацию оплаты труда учителей и улучшение их финансового состояния.

Ключевые слова: труд, образования, работник, экономика, заработная плата.

THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE SYSTEM OF REMUNERATION AT SCHOOL

Serik Gulnaz Askarovna

Abstract: In the context of the market, the policy in the field of remuneration, social support and protection of workers related to the economic and social development of the Republic of Kazakhstan is increasingly varied. It is impossible to carry out a systematic modernization of education without a breakthrough in the organization of teachers' salaries and improve their financial condition.

Key words: labor, education, employee, economy, wages.

Зарботная плата играет большую роль в развитии экономики государства, повышении благосостояния населения. В нем проявляется широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по участию в общественном труде и его оплате. Оплата труда является основным фактором, влияющим на производительность труда, т. е. на результаты хозяйственной деятельности предприятия в целом. Любая организация стремится оптимизировать систему оплаты труда.

Проведенное исследование позволило определить специфику расчета заработной платы работника сферы образования. В ходе проведенного исследования были выработаны принципы, которые должны придерживаться при расчете заработной платы педагогическим работникам организаций среднего образования. Необходимо разработать конкретные критерии оценки эффективности работы школьного учителя, перейти к гарантированному часовому размеру минимума оплаты труда. Новый подход основан, согласно которому оплата труда получает инвестиционную функцию для человека.

Зарботная плата играет большую роль в развитии экономики страны, является фактором роста и благосостояния общества. В нем проявляется широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по участию в общественном труде и его оплате.

Уровень заработной платы в стране (особенно в сфере образования бюджетной) во многом зависит от действий правительства того или иного государства и политики межгосударственных институтов регулирования экономических процессов.

Выбор системы оплаты труда является важной управленческой задачей. Несмотря на изменения законодательства, изменения структуры предприятия, он всегда заинтересован в экономии затрат на оплату труда и стимулировании качества труда. Оплата труда является основным фактором, влияющим на производительность труда, т. е. на результат хозяйственной деятельности.

Любая организация стремится оптимизировать систему оплаты труда. Для того, чтобы соответ-

ствовать целям стратегии управления заработной платой, требуется: развивать чувство общности сотрудников, воспитывать их в духе партнерства, рационально координировать личные и общественные интересы, изменить его мотивационный механизм.

Базовая заработная плата, базовая ставка заработной платы - минимальная заработная плата, ставка заработной платы работника государственного или муниципального учреждения, осуществляющего профессиональную деятельность по рабочей специальности или должности служащего, входящего в соответствующую группу профессиональной квалификации, без учета компенсации, стимулирования и социальных выплат [1, с. 176].

Работник также должен иметь возможность вырастить и воспитывать детей, будущие трудовые ресурсы. Начальное значение этой функции, ее определяющая роль в отношении других. В случае, если заработная плата по основному месту работы не обеспечивает нормального роста работника и членов его семьи, возникает вопрос о дополнительной заработной плате. Работа на двух-трех фронтах связана с истощением трудового потенциала, снижением профессионализма, ухудшением трудовой и производственной дисциплины и т. д. б. причинами.

Социальная функция, иногда воспроизведение, но является первым продолжением и дополнением. В качестве рабочей силы в модернизации, одним из основных источников дохода заработок способствует не только лицу, в совокупности социальных благ - медицинские услуги, качественный отдых, получение образования, воспитание детей в системе дошкольного образования и другие. б. должны позволять использовать. Кроме того, обеспечить неукоснительное проживание работающих в пенсионном возрасте.

Стимулирующая функция важна с точки зрения руководства предприятия: необходимо стимулировать работника к трудовой активности, максимальной отдаче, повышению эффективности труда. Эта цель заключается в определении размера.

Получение доходов в зависимости от результатов каждого достигнутого труда. Прерывание оплаты труда работников от индивидуальных трудовых усилий нарушает трудовую основу заработной платы, приводит к ослаблению стимулирующей функции заработной платы, превращению ее в функцию потребления и утрачивает инициативу и трудовую силу человека.

Сотрудник должен быть заинтересован в повышении своей квалификации, чтобы получить большую прибыль, потому что высокая квалификация выплачивается выше. Предприятия заинтересованы в высококвалифицированных кадрах для повышения производительности труда, улучшения качества продукции. Реализация стимулирующей функции осуществляется руководством предприятия через конкретную систему оплаты труда в зависимости от оценки результатов труда и эффективности деятельности предприятия размера фонда оплаты труда.

Размер, порядок и условия стимулирующих выплат определяются местными актами образовательного учреждения и (или) коллективными договорами [2, с. 115].

Система оплаты труда в сфере образования является формой особого внимания не только в РК, но и за рубежом. Таким образом, организация экономического сотрудничества и развития (OCDE) объявила исследование «взгляд на образование 2012», которое станет уровнем заработной платы преподавателей по всему миру. Самая высокая заработная плата учителей в Люксембурге; ежегодный доход начинается с 56 793 евро и по окончании трудового стажа увеличится до 98 763 евро. Кроме того, люксембургские учителя уходят на достойный отдых с очень впечатляющей зарплатой за 88 517 евро. Начиная преподаватель может рассчитывать на ежегодный успех 50 175 евро. При этом увеличивается стаж и размер заработной платы. По истечении десяти лет доход составит 64 819, а через пять лет - 73 164 евро

Список литературы

1. Габуева, Л.А. Оплата труда персонала медицинских организаций: эффективный контракт: Учебно-методическое пособие / Л.А. Габуева, Э.В. Зиминова. - М.: Проспект, 2015. - 296 с.
2. Генкин, Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов / Б.М. Генкин. - М.: НОРМА, 2013. - 480 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33.2964

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ

КУНАНБАЕВА ДУЙСЕКУЛЬ АШИМБЕКОВНА

д.э.н., профессор

ДАУИТБАЕВА МОЛДИР ЕРЛАНОВНА

магистрант MBA

Высшая школа экономики и бизнеса

кафедра менеджмента и маркетинга

Казахский национальный университет им. аль-Фараби

Казахстан, г. Алматы

Аннотация: в статье рассмотрены современные концептуальные направления развития стратегического менеджмента в современных условиях, которые характеризуются организационным стратегическим видением, совершенствованием методического инструментария стратегического планирования организаций. Целью развития стратегического менеджмента является решение проблем и поиск путей обеспечения экономической устойчивости организации за счет внутренних резервов.

Ключевые слова: стратегия, анализ, менеджмент, управление, оценка, эффективность.

STRATEGIC MANAGEMENT: MODERN CONCEPTS

**Kunanbayeva Duissekul Ashimbekovna,
Dauitbayeva Moldir Yerlankyzy**

Abstract: the article discusses the modern conceptual directions of development of strategic management in modern conditions, which are characterized by an organizational strategic vision, the improvement of the methodological tools of strategic planning of organizations. The purpose of the development of strategic management is to solve problems and find ways to ensure the economic sustainability of the organization at the expense of internal reserves.

Key words: strategy, analysis, management, management, evaluation, efficiency.

В нынешних условиях под стратегическим менеджментом подразумевают функционирования управления, которая распространяется на долгосрочные миссии и деятельность предприятия. Определение стратегии и методический инструментарий считаются базой управления и обязательной критерии эффективного менеджмента предприятия. Разработка и осуществление системы менеджмента ведут к увеличению степени результативности деятельности предприятия [1, с. 584]. Стратегическое управление подразумевается, как процесс, который осуществляется взаимодействием предприятия с её окружающей средой.

Концепция стратегического менеджмента определяется стадиями формирования корпоративного планирования предприятия, целевыми правилами в системе управления и повышение конкурентоспособности.

Сущность стратегического менеджмента состоит в установлении степени развития предприятия в данный период, рассмотрении возможностей ее развития через несколько лет, исследовании методов достижения желаемого результата [2, с. 1017]. Для решения задач менеджмента необходимо хорошо понимать ситуацию развития организационной структуры предприятия, а также устанавливать стратегию ее функционирования [3, с. 64]. Для решения всех поставленных задач необходима база,

которая гарантирует процесс установления стратегических решений, базирующихся на результатах анализа прошлых, настоящих и будущих периодов.

Сравнительный анализ демонстрирует, что стратегический менеджмент отличается от оперативного управления [4, (10)]:

1) сформулированная цель предприятия в стратегическом менеджменте заключается в выживании предприятия в перспективе с помощью определения баланса с внешним окружением, в оперативном управлении главной целью считается максимизация прибыли [5, с. 212];

2) в системе стратегического менеджмента интерес уделяется проблемам внешнего окружения, поиску новой стратегии, адаптации в обществе; в оперативном управлении - на проблеме, которая возникает в рамках предприятия, что сопряжена с результативным применением ресурсов;

3) стратегический менеджмент стремится на развитие предприятия в долгосрочной перспективе, а оперативное управление на кратко- и среднесрочную перспективу [6, с. 212];

4) главными факторами формирования стратегического менеджмента считается общество, информационное обеспечение и рынок, для оперативного управления - техника и технология организационной структуры;

5) в ходе разработки управления кадрами при стратегическом менеджменте базой для управления сотрудниками предприятия, считается ресурс благосостояния, в оперативном управлении сотрудники рассматриваются как ресурсы предприятия, исполнители работ [7, с. 101];

6) реальность в системе стратегического менеджмента проявляется в быстром и четком реагировании предприятия на новые требования со стороны рынка и как изменится они под влиянием общества, в оперативном управлении – цель максимизация прибыли, рациональное использование производственного потенциала предприятия [8, с. 455].

Стратегический менеджмент является совокупностью пяти взаимосвязанных действий: анализ внешней и внутренней среды предприятия, установление миссии и целей ее деятельности, анализ и выбор стратегии развития, осуществлении разработанной стратегии, осуществление и оценка контроля стратегии [9, с. 43].

Сопоставляя стратегическое планирование и стратегический менеджмент, необходимо выделить, что стратегическое планирование учитывает утверждение оптимальных управленческих решений, в то время как стратегический менеджмент нацелен на достижение новых результатов: поиск новых рынков, товаров, новых технологий. Систему стратегического планирования можно представить, как аналитический процесс, а стратегический менеджмент как организационный [10, с. 72].

В стратегическом планировании используются экономические и технологические переменные. В стратегическом менеджменте принимаются во внимание психологические, социологические и политические факторы. Стратегический менеджмент включает следующие компоненты: формирование стратегии; развитие деловых способностей предприятия; управление внедрением стратегии и развитие способностей предприятия.

Список литературы

1. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12/Н.А. Лытнева. -М., 2006. -584 с.
2. Гончаров П.В., Лытнева Н.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности в управлении инновационно -инвестиционной деятельностью предприятий АПК. //Фундаментальные исследования. - 2015. -№ 2 -5. -С. 1017 -1022.
3. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие информативности отчета о финансовых результатах для анализа прибыльности организаций в условиях перехода к МСФО// Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 1 (31). С. 64-69.
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Стратегический анализ как метод формирования информационно- аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала// Научные записки ОрелГИЭТ-2014. -№2. (10)

5. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Прибыль как основной фактор эффективности региональной экономики- Орел: Изд-во «ОрелГАУ», 2010. -212 с.
6. Региональное управление экономикой: монография/Н.В. Парушина, Н.А. Лытнева, И.Г. Ершова, и др. Воронеж: Научная книга, 2010. - 212 с.
7. Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Развитие методического инструментария в управлении оценкой эффективности персонала// Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 2 (32). С. 101-106.
8. Илюхина Н.А., Лытнева Н.А., Боброва Е.А. Методические основы и принципы учета затрат на производство /Н.А. Илюхина, Н.А. Лытнева, Е.А. Боброва. -В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE -2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina,V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal'. 2015. С. 455-463
9. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий// Вестник ОрелГИЭТ. -2014. -№1. -С. 43-48.
10. Лытнева Н.А. Управление системными изменениями// Вестник ОрелГИЭТ -2008.-№ 4. -С. 72-83

УДК 331.1

ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ ПРОФИЛЬ РИСКА В АВТОСЕРВИСЕ

КОНДРАТЬЕВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

ЯКОВЕНКО НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ,**ЩЕГОЛЕВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ**

магистранты

ФГБОУ ВО «Омский ГАУ»

Аннотация: в статье было приведено количество предприятий, оказавшихся недееспособными, рассмотрены факторы, повлиявшие на банкротство предприятий автосервиса, проанализированы причины возникновения этих факторов. Что в свою очередь помогло выявить факторы, формирующие профиль риска в автосервисных предприятиях.

Ключевые слова: Автосервис, банкротство, профиль риска, факторы банкротства.

FACTORS AFFECTING THE FREQUENCY OF MAINTENANCE OF HYBRID CARS

**Kondrat'yeva Oksana Viktorovna,
Yakovenko Nikita Aleksandrovich,
Schegolev Alexander Andreevich**

Abstract: The article cited the number of enterprises that were incapacitated, considered the factors that influenced the bankruptcy of auto service enterprises, analyzed the causes of these factors. That in turn helped to identify the factors that form the risk profile in the autoservice enterprises.

Keywords: Car service, bankruptcy, risk profile, bankruptcy factors.

Для выявления факторов, формирующих профиль риска в автосервисных предприятиях, следует рассмотреть предприятия, чьи начинания в бизнесе сервисных услуг не увенчались успехом, а также проанализировать причины банкротства.

Итоги 2018-го года показали, что число судебных решений о признании предприятий несостоятельными возросло в 1.5 раза по отношению к 2017-у году и составило 43984, немалую часть из них составляют автосервисные предприятия, такие как: СТОА (станция технического обслуживания автомобилей), шиномонтажные станции, предприятия по тюнингу автомобилей и т.д. [1].

В следствии работы проведенной экспертами из множества регионов страны и анализа статистических данных по регистрации банкротства, выявлено одиннадцать основных факторов провала бизнеса (Таблица 1).

Анализ данной таблицы показывает, что, причиной банкротств в 79 % является отсутствие системы контроля и управления на предприятии, т.е. системы тактического поэтапного, а также, финансового управления предприятием [2, с. 100]. Что подразумевает отсутствие планирования на предпринимательском уровне и расчета затрат, в следствии этого появились проблемы с финансами (76%) и кассовые разрывы, первопричиной для этого послужила слишком низкая доля собственного капитала в предприятии и слишком низкое кредитное доверие банков к такого рода предприятиям.

Таблица 1

Категория факторов, приведших к банкротству

№	Фактор банкротства	Количество банкротств, %
1	Отсутствие системы контроля и управления	79%
2	Проблемы с финансированием	76%
3	Недостаточное управление дебиторской задолженностью	64%
4	Жесткое авторитарное руководство	57%
5	Недостаточная прозрачность и коммуникация	44%
6	Ошибки инвестирования	42%
7	Неверное производственное планирование	41%
8	Отсутствие деловой мотивации	33%
9	Недостаточная гибкость на рынке	29%
10	Необъективная стратегия	27%
11	Проблемы с персоналом	25%

Причиной 64% случаев банкротства является недостаточное управления дебиторской задолженностью. Это вызвано в первую очередь отсутствием четко прописанного регламента работы с дебиторской задолженностью с закреплением ответственных специалистов за каждый участок работы, а так же отсутствует расчет экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита.

Следующей причиной печальной статистики стал слишком короткий срок финансового планирования, не продуманная стратегия финансирования предпринимательских проектов, не согласованное финансирование различных этапов проведения работ, что привело, в конечном счете, к банкротству предприятия.

Проблемой в 57% случаев является концентрация всех усилий на одной выдвинутой руководством концепции, а именно «диктатура» одного человека, и объединение всех управленческих полномочий в этом человеке.

Тяжеловесная организационная структура, недостаточное внимание к организации взаимодействия подразделений СТОА, слабая и непрозрачная структура бизнес-процессов, не ясные регламенты распределения компетенций вызвали 44% случаев их банкротств.

Неточности в планировании производства, использование устаревших технологий, отсутствие технологической гибкости, недостаточная загруженность производственных мощностей и недостаточный мониторинг или же вообще отсутствие мониторинга того как развиваются события на рынке. (41%)

Отсутствие мотивации работников и руководящего состава, не продуманный регламент замещения вакантных должностей, отсутствие планирования карьеры, конфликты между руководителями высшего звена и совладельцами бизнеса. (33%)

Следующими фактором является недостаточная гибкость на рынке, т.е. отсутствие адекватной реакции на изменения рынка и его условий, ошибочная политика ценообразования и недостаток учета изменений конъюнктуры рынка вследствие глобализации, которые привели компании к кризисному состоянию.

Ошибки в планировании стратегии, концентрация на работе здесь и сейчас привело к кризису 27% предприятий.

Проблемы с персоналом. Неверность или отсутствие расчета необходимой численности работников относительно выполняемых объемов работ. Ошибки при наборе сотрудников, кадровая текучесть. (25%)

Названные причины возникли в следствии недостаточной организационной работе высшего и среднего руководящего состава предприятия. Однако не стоит считать, что только не верные действия членов руководства привели к кризисному положению компании. Но это только одна сторона медали, другой стороной являются внешние причины, влияние которых на развитие печального сценария не следует недооценивать. Процент банкротств по внешним факторам приведен в таблице 2.

Таблица 2

Внешние факторы банкротства

№	Внешние факторы	Количество банкротств, %
1	Низкая платежная дисциплина клиентов	82%
2	Высокая бюрократизация	81%
3	Препятствие правовых норм при реструктуризации предприятия	73%
4	Неблагоприятное влияние законодательства на финансирование	60%
5	Недооценка международных платежных практик	57%
6	Проблемы в национальных проектах	57%
7	Отсутствие рынка капиталов для финансирования малых и средних предприятий	53%
8	Отказ от сотрудничества с предприятиями которым грозит банкротство	48%
9	Эффект домино в цепочке банкротств	37%
10	Правовая неуверенность в применении закона о банкротствах	10%

Такие факторы как плохая платежная дисциплина клиентов привела к 82% случаев кризиса на предприятиях: здесь отсутствовала хорошо поставленная система работы с дебиторской задолженностью. Имели место трудности в вопросах применения законодательства, в вопросах финансирования через банки, отказ участников рынка сотрудничать с предприятиями, находящимися на грани банкротства.

Кризисное состояние предприятия является последствием развития ряда негативных, изначально слабо заметных событий. В последствии эти малозаметные сигналы перерастают в комплекс взаимосвязанных проблем [3, с. 156].

Основной целью риск менеджмента является полное или частичное сохранение ресурсов предприятия, и предотвращение кризисных ситуаций, путем выявления, оценки и анализа рисков и построения тактики проведения мероприятий по их минимизации [4, с. 98]. Исходя из выше описанных причин банкротства предприятий, факторы, формирующие профиль риска в работе автосервисных предприятий можно классифицировать так как показано в таблице 3.

Таблица 3

Факторы, формирующие профиль риска автосервиса

Факторы	
Внутренние	Внешние
Стратегия и тактика ведения дела	Административного регулирования
Организация производства	Законодательство
Управление финансами	Глобальные изменения в международной экономике
Политика управления предприятия в целом	Инвестиции в предприятие
Персонал	Технологические инновации
Рыночная гибкость	Деятельность конкурентов

Подытожив можно сказать что внутренние факторы основываются на организации управленческого процесса, выборе стратегии и тактики ведения деятельности. Внешние факторы состоят из государственного регулирования, изменений в международной экономике, финансирования предприятия путем инвестиций, а также технических и технологических инноваций.

Список литературы

1. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://bankrot.fedresurs.ru/Default.aspx> (дата обращения: 15.05.19).

2. Волгин В.В. Автосервис. Управление рисками: Практическое пособие. — М.: Литрес, 2013. — 380 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 2006. - 876с.
4. Справочник инженера-экономиста автомобильного транспорта. /Под ред. С.Л. Голованенко. - К.: Техника, 1991. - 351 с.

©Кондратьева О.В. Яковенко Н.А., Щеголев А.А., 2019

УДК 331.1

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ

КОНДРАТЬЕВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

ЩЕГОЛЕВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ,**НЕПОМНЯЩИХ АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ**

магистранты

ФГБОУ ВО «Омский ГАУ»

Аннотация: в данной статье приведена информация о способах анализа риск-менеджмента, процесс данного анализа в этапах, оценка возможных последствий рисков, методы, которые могут быть применены для оценки этих рисков, которые повлекли неблагоприятные события, а также о страховании ценного риска.

Ключевые слова: риск-менеджмент, риски, неблагоприятные события, оценка рисков, методы оценки рисков, оптимальные решения, управленческие цели, анализ риск-менеджмента, вероятность ущерба, страхование риска.

COST-EFFECTIVENESS ANALYSIS IN RISK MANAGEMENT

Kondrat'yeva Oksana Viktorovna,**Schegolev Alexander Andreevich,****Nepomnyaschikh Alexander Vasilyevich**

Abstract: this article provides information about the methods of risk management analysis, the process of this analysis in stages, the assessment of the possible consequences of risks, the methods that can be applied to assess these risks, which resulted in adverse events, as well as insurance of valuable risk.

Keywords: risk management, risks, adverse events, risk assessment, risk assessment methods, optimal solutions, management objectives, risk management analysis, probability of damage, risk insurance.

В настоящее время в рыночной среде вся деловая активность связана с риском. Принятие каких-либо управленческих решений влечет за собой непредсказуемые последствия. Так как целью любой экономической деятельности является получение желаемого дохода, то риск рассматривается как критерий оценки принятия управленческих решений.

Анализ риск-менеджмента представляет собой деятельность, которая состоит из нескольких этапов научных исследований, его целью является выявление достоверных и точных характеристик риска, а также их обоснованности. Другими словами, риск-менеджмент – это система управления рисками и финансовыми отношениями, которые возникают в процессе данного управления, и которая включает стратегию и тактику управленческих действий.

Стратегией управления являются способы и направления использования средств для достижения поставленной цели. Необходимо отметить, что стратегия способствует концентрации всех усилий на различных вариантах решений, а также отвлечению всех посторонних вариантов.

Тактика же представляет собой практические приемы и методы, которые необходимо применить для достижения поставленной цели. Основной задачей тактики является выбор необходимых приемов и методов, а также наиболее оптимальных решений [1, с. 103].

Риск характеризуется такими элементами как объект риска, субъект риска и источники риска. Объектом риска является система, условия наступления и результаты которой полностью не известны. Субъект представляет собой лицо, которое вправе принимать управленческие решения относительно объекта риска. А источник риска – это факторы и процессы, влекущие за собой конфликтные ситуации [2, с. 43].

Все факторы риска можно разделить на объективные и субъективные. К объективным факторам относятся те, которые не зависят от субъектов принятия управленческих решений, например, инфляция, кризисы, конкуренция. А к субъективным факторам относятся факторы, полностью зависящие от субъектов принятия решений, например, организация производства, технический уровень, деловая репутация предприятия.

Целью анализа риск-менеджмента является выявление наиболее эффективных мер для снижения найденных рисков. Процесс анализа риск-менеджмента можно разделить на несколько этапов, которые подразделяются на уровни:

1. Обобщенная оценка возможности наступления неблагоприятной ситуации – собственно оценка рисков.

2. Деятельность по управлению рисками - комплекс мероприятий по снижению и предупреждению рисков.

На первом этапе данного анализа разрабатывается возможный список неблагоприятных событий, влекущих за собой негативные последствия для финансово-хозяйственной деятельности предприятия. После определения перечня событий производится оценка возможности их наступления в определенные периоды времени.

Для оценки этих неблагоприятных событий используют следующие методы:

1. Методы статистики, которые опираются на анализе аналогичных событий прошлых лет;
2. Аналитический метод, необходим для оценки степени наступления риска при помощи изучения причинно-следственных связей;
3. Экспертный метод, основывающийся на оценке экспертного мнения о наступлении неблагоприятного события.

На втором этапе изучается потенциальный риск и его ущерб. Потенциальный риск рассматривается как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Но полностью оценить риск неблагоприятных событий нельзя, так как при его наступлении невозможно полностью и точно спрогнозировать развитие его событий. Поэтому строится закон распределения ущерба на аналогичных объектах для всех вероятностей его наступления [2, с. 59].

Следующий этап включает оценку величины рисков и анализ путей его сокращения. Первым делом на данном этапе необходимо сформировать количественные показатели риска, которые впоследствии станут основой для их сокращения. Затем выбрать метод, который будет использован и сможет привести к сокращению риска данной неблагоприятной ситуации. Могут использоваться следующие методы:

1. Методы, направленные на уход от данного риска;
 2. Методы, имеющие возможность снизить неблагоприятные последствия;
 3. Методы, которые могут сократить возможный ущерб;
 4. Методы, благодаря которым риск может быть перенесен на другие объекты;
 5. Методы, основанные на компенсации понесенного ущерба от неблагоприятной ситуации
- [3, с. 52].

Зоны допустимого и критического риска можно определить при помощи таких показателей, как прибыль, собственный капитал, валюта баланса, и рассчитать его отношением возможных неудач до величины соответствующего рискованного ресурса.

Коэффициент риска показывает чувствительность реагирования доходности активов хозяйствующего субъекта на изменения рыночной динамики, которую невозможно изменить. Его можно опреде-

лить при помощи анализа взаимосвязей фактической доходности отдельных активов с общей рыночной доходностью.

Затем можно переходить к завершающему этапу, на котором определяются оптимальные методы для воздействия ими на риск. На данном этапе необходимо периодически наблюдать за состоянием хозяйственной деятельности предприятия и его внешней среды, а также за источниками и факторами, которые воздействуют на эту внешнюю среду. В результате, полученная информация используется для оценки риска и источников его зарождения [1, с. 74].

Выделяют следующие способы минимизации риска:

1. Распределение риска и ответственности;
2. Хеджирование и страхование риска;
3. Создание резервного фонда для покрытия возможных рисков или ущерба.

Распределение риска осуществляется путем расширения объектов инвестирования, увеличения ассортимента продукции, деловых партнеров. Также риск может распределяться между наиболее безопасными и прибыльными категориями, например, недвижимость, валютный счет, ценные бумаги.

Хеджирование представляет собой метод страхования ценного риска по сделкам на товарной или фондовой биржах. Механизм хеджирования рисков состоит в заключении форвардных или фьючерсных контрактов, опционов или своп-контрактов. Фьючерсный контракт удостоверяет обязательство лица приобрести (продать) ценные бумаги, товары или средства в определенное время и на определенных условиях в будущем с фиксацией цены такой продажи во время заключения подобного форвардного контракта. Аналогичную страховую функцию выполняет фьючерсный контракт. Опцион — это стандартный контракт, дающий его владельцу право купить или продать ценные бумаги, товары или валюту по оговоренной цене в течение определенного времени.

Необходимо отметить, что страхование риска отличается от хеджирования тем, что оно компенсирует негативные изменения базовой цены, но в то же время предоставляет шанс получить преимущества от благоприятной конъюнктуры рынка [3, с. 67].

Список литературы

1. Горчаков В.В., Голодова О.В. Мировые информационные ресурсы: новые возможности минимизации рисков / Гос. тамож. ком. Рос. Федерации, Рос. тамож. акад. Владивосток. фил. – Владивосток: Владивосток. фил. Рос. тамож. акад., 2004. – 209 с.
2. Ахундов В.М., Соболев А.И. Финансовый риск / Моск. гос. авиац. ин-т (техн. ун-т). – М.: Изд-во МСХА, 2000. – 128 с.
3. Кузьмин И.И. Риск и безопасность: концепция, методология, методы. – М, 2003. – 160 с.

© Кондратьева О.В., Щеголев А.А., Яковенко Н.А., 2019

УДК 331.1

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОСЕРВИСА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКОВ

КОНДРАТЬЕВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

НЕПОМНЯЩИХ АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ,
ЯКОВЕНКО НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ

магистранты

ФГБОУ ВО «Омский ГАУ»

Аннотация: в данной статье показаны и рассмотрены основные виды рисков, возникающих в сфере автомобильного бизнеса. Проанализировано влияние рисков на работу предприятия, выявлены способы минимизации и предотвращения рисков, рассмотрена и обоснована необходимость совместного использования методов уклонения от возможных рисков.

Ключевые слова: риски, автосервис, деятельность автосервиса, рентабельность предприятия, минимизация рисков.

PECULIARITIES OF CAR SERVICE ACTIVITY FROM THE POINT OF VIEW OF RISK OCCURRENCE

Kondrat'yeva Oksana Viktorovna,
Nepomnyaschikh Alexander Vasilyevich,
Yakovenko Nikita Aleksandrovich

Abstract: this article shows and discusses the main types of risks that arise in the automotive business. Analyzed the impact of risks on the work of the enterprise, identified ways to minimize and prevent risks, considered and justified the need to share methods of avoiding possible risks.

Key words: risks, car service, car service activity, enterprise profitability, risk minimization.

Сервис в автомобильном бизнесе, по-прежнему играет значимую роль. Повышение стоимости ГСМ (горюче – смазочные материалы) и расходные материалы вынуждает следить за техническим состоянием транспорта, чтобы предотвратить еще большие расходы.

Любой род деятельности в автобизнесе, зачастую приводит к появлению рисков. Большая часть рисков возникает в результате действия внешней среды: особенностей отрасли промышленности; положением страны на международной экономической, политической и рыночной арене. Следует отметить, что часть рисков определяется внутренними параметрами предприятия. Для того, чтобы выбрать безопасный путь развития и реализовать потенциал предприятия, параметры, определяющие его состояние, и связанные с его деятельностью риски принято сводить к минимуму.

Как правило, под риском понимают возможную опасность, которая в теории может оказать негативное воздействие на деятельность автосервиса. Если рассматривать риски, как экономическую категорию, риск – это событие, в случае свершения которого возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, а также положительный (выигрыш, выгода, прибыль). [1, с. 205]

Риски, связанные с деятельностью автосервиса напрямую влияют на успешную работу предприятия. Конкурентоспособность напрямую влияет на эффективную работу предприятия [2, с. 124]. Учитывая специфику деятельности автосервиса, главный риск может появиться в следствии:

- усиление конкурентов;
 - появление крупных дилерских центров, в том числе иностранных;
 - ослабление персонала, мастеров и производственного персонала занимающегося маркетингом или менеджментом;
 - инновационные технологии, которые могут привести к снижению жизнеспособности продукции.
- Финансово-экономические риски, чаще всего возникают в процессе реализации автобизнеса:
- увеличение расходов и материальных затрат;
 - увеличение арендной платы;
 - возникновение социальных рисков;
 - дефицит квалифицированных кадров на рынке труда;
 - проявление технологического риска;
 - вероятность потерь в результате низких технологических возможностей производства;
 - отсутствие резерва мощности и новых технологий [3, с. 121].
 - возникновения форс-мажорных ситуаций.

Для стабильной работы сервиса и его развития необходимо уметь предугадывать, а в следствии управлять возможными рисками. Под управлением рисками понимают сведение потерь к нулю в производственной деятельности предприятия [4, с. 203]. Следует отметить, что задача руководителя состоит не в минимизации риска, а в оптимизации его путем приведения в соответствие с планируемым уровнем [1, с. 132].

Исходя из рассмотренных выше рисков, можно выделить наиболее распространенные методы уклонения от риска:

- надежное и проверенное партнёрство;
- поиск гарантов, перенос риска на третьих лиц, желаемого гаранта можно заинтересовать уникальной услугой;
- замена рабочих с низким уровнем компетенций.

Другим приемом снижения степени риска является:

- расширение и увеличение вида и списка предоставляемых услуг;
- ориентация на различные социальные группы потребителей;
- одновременная работа на нескольких рынках, когда убытки на одном рынке, могут быть компенсированы успехами на других рынках;
- распределение поставок между потребителями, стремясь к равномерному распределению долей [5, с. 102].
- прогнозирование внешней обстановки;
- разработка сценариев развития и оценки состояния среды;
- прогнозирование поведения партнеров;
- мониторинг действий конкурентов;
- повышение эффективности деятельности достигается благодаря систематическому маркетинговому мониторингу;
- создание системы резервов. Данный метод сравним со страхованием, но сосредоточен внутри предприятия;
- повышение квалификации персонала и его инструктирование.

Основной риск сервисного бизнеса – дефицит клиентов. Стратегическое управление направляет усилия на привлечение потребителей, а не на прибыль. Количество заказов напрямую зависит от маркетинга, рекламы, известности и репутации сервиса. Постоянный поток клиентов должна обеспечивать единая служба маркетинга и рекламы или один сотрудник, которого премируют только за новых клиентов.

Степень удовлетворённости клиентов складывается из их мнения. На настроение оказывают влияние такие факторы:

- количество времени, проведённое в ожидании;
- качество проведённого ремонта;
- отношение сотрудников [6, с. 201].

Главным принципом рентабельного сервиса является ответственность перед клиентом за качество проделанных работ. Качество проведённых операций можно определить по следующим показателям:

- Процент удержания клиентов;
- Средняя посещаемость;
- Уровень цен по отношению к среднему по отрасли;
- Доля заказов по предварительной записи;
- Доля постоянных клиентов;
- Доля обработка клиентов категории «Корпоративный»

Внешние и внутренние факторы сказываются на стабильности потока клиентов, который в свою очередь обеспечивает финансовую стабильность организации. Величина и вариативность потока определяются рядом факторов.



Рис. 1. Факторы, влияющие на формирование потока клиентов

Интенсивность покупательского потока напрямую влияет на успех предприятия. Заинтересованность потребителей в предлагаемом спектре услуг обеспечивает устойчивость предприятия перед возникновением рисков.

Список литературы

1. Волгин В.В. Автосервис. Маркетинг и анализ. Практическое пособие - М.: Дашков и К, 2010. – 360 с.
2. Егоров Ю.Н., Варакута С.А. Планирование на предприятии. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 290 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 2006. - 876с.
4. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий. - М.: Инфра-М, 2008. - 330 с.
5. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ. / Г.В. Шадрина. -М.: Юнити, 2008. - 287 с.
6. Справочник инженера-экономиста автомобильного транспорта. /Под ред. С.Л. Голованенко. - К.: Техника, 1991. - 351 с.

© Кондратьева О.В., Непомнящих А.В., Щеголев А.А., 2019

УДК 331.108.2

МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

БУРГУВАН ЕЛЕНА ПЕТРОВНА,
ДЕВЯКОВИЧ ЕЛЕНА ГЕННАДЬЕВНА

студенты, магистранты, кафедры государственного
муниципального управления и управление персоналом СурГУ
Россия, г. Сургут

Аннотация: Данная статья посвящена наиболее актуальной проблеме на сегодняшний день – конфликты в организации. В статье содержится определение конфликта и пути его разрешения в организации. В статье подробно раскрыты структурные, межличностные и внутриличностные методы разрешения конфликтов, а также кратко описаны стили разрешения конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: конфликт, метод, стиль, разрешение конфликтов, организация.

METHODS OF CONFLICT RESOLUTION IN THE ORGANIZATION

Burguvan Elena,
Dvyakovich Elena

Abstract: This article is devoted to the most urgent problem today – conflicts in the organization. The article contains the definition of the conflict and the ways of its resolution in the organization. The article describes in detail the structural, interpersonal and intrapersonal methods of conflict resolution, as well as briefly describes the styles of conflict resolution.

Keywords: conflict, method, style, conflict resolution, organization.

Коллектив является основой любой организации, и деятельность организации продуктивна, необходимо поддерживать в ней благоприятную атмосферу. Из-за многих факторов, связанных с тем, что трудовой коллектив объединяется для достижения определенных организационных целей, конфликты в процессе их достижения неизбежны. Для успешного разрешения конфликтов в организации необходимо исследовать конфликты.

На сегодняшний день специалисты по конфликтологии дают множество рекомендаций, которые касаются различных аспектов поведения людей в конфликтных ситуациях и выбора соответствующих методов и путей их разрешения.

Разрешение конфликта - это деятельность одной и более сторон участников конфликта, направленная на его урегулирование и решения проблемы, которая привела к разногласию сторон. Разрешение конфликтов, возникающими в компании, является неотъемлемой частью общего процесса управления в коллективе, которая входит в обязанности руководителя. Руководитель может применять свою власть для разрешения конфликтов, и это дает ему возможность повлиять на конфликт и вовремя принять меры для урегулирования их отношений. Разрешение конфликта представляет собой сложный процесс, который анализирует и оценивает ситуации, выбирает способы и методы разрешения конфликта, формирует план действий и реализует его.

Существует много методов управления конфликтами. (Рис 1.)

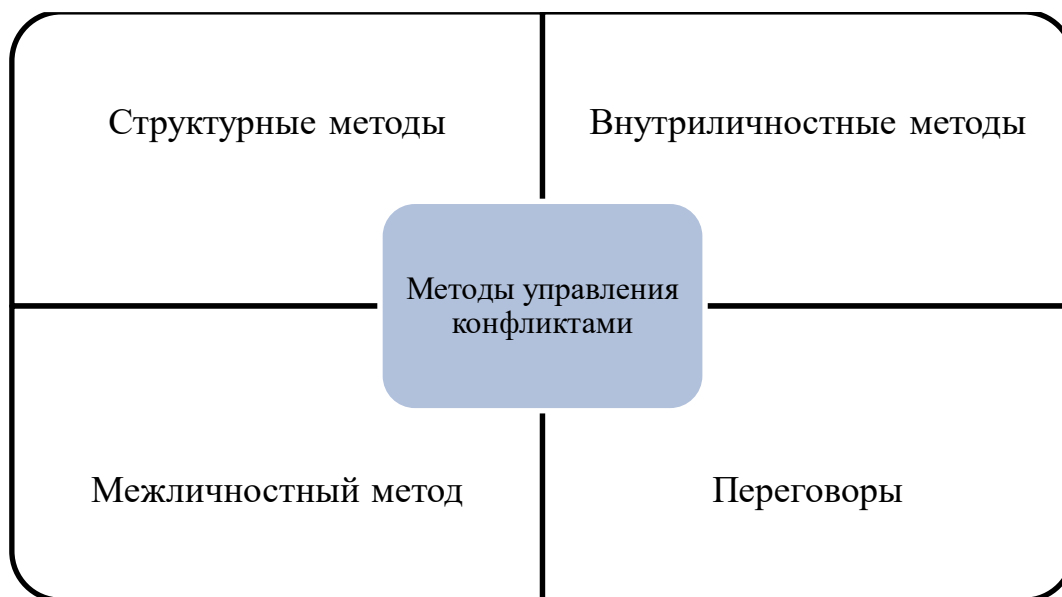


Рис. 1. Методы управления конфликтами

1. Суть внутриличностных методов заключается в правильном построении собственного поведения, умении сдержанно высказывать свое мнение, не провоцируя на агрессию другого участника конфликта. Некоторые авторы предлагают брать за основу способ урегулирования конфликта «я – высказывание». *Я-высказывание* — это форма высказывания, в котором человек говорит о своих намерениях и состоянии, о своих чувствах, стараясь не задевать и не обвинять своего собеседника», то есть способ передачи отношения другому лицу к определенной ситуации, без негатива, но так, чтобы другой участник изменил свое отношение. Этот способ может помочь человеку удержать свою позицию, не превращая другую сторону в своего врага.

2. Структурный метод, воздействует именно на организационные конфликты, которые возникают в компании из-за неправильного распределения обязанностей. К этим методам относятся: разъяснение требований, использование координационных и интеграционных механизмов и создание системы вознаграждения. Разъяснение требований к работе – является одним из популярных методов управления и предотвращения конфликтов. Все работники должны четко понимать свои обязанности, права, полномочия и этапы работы. Метод осуществляется с помощью формирования подобранных служебных распоряжений, распределения прав, обязанностей и ответственности по уровням управления. Координационные и интеграционные механизмы - это иерархия полномочий. Данные механизмы налаживают сотрудничество в коллективе, регулируют принятие решений и информационные потоки внутри организации. Если у двух сотрудников возникают разногласия, по каким-либо вопросам, стоит обратиться к руководителю, для того чтобы он решил конфликт.

3. Межличностный метод состоит из нескольких стилей разрешения конфликтов: уклонение, принуждение, компромисс, сглаживание. Под уклонением подразумевается, что одна из сторон конфликта старается уйти от конфликтной ситуации, оставаясь при своем мнении. Уклонение направлено на то, чтобы уйти из ситуации и не уступая, и не настаивая на своем мнении, переводя разговор на другую тему. Суть компромисса заключается в том, что участники конфликта стремятся урегулировать разногласия с помощью частичных уступок. В рамках метода принуждения присутствуют попытки заставить принять свою точку зрения любой ценой. Под сглаживанием принято считать поведение, направленное на сохранение или восстановление благоприятных отношений, с помощью уступок, для удовлетворения интересов другой стороны.

4. Переговоры являются одним из позитивных методом разрешения конфликтов. Переговоры - это процесс поиска соглашения между сторонами путем удовлетворения их потребностей или интересов.

Основная задача каждого руководителя - не допустить конфликтных ситуаций в коллективе. Но, так как, в организации конфликты неизбежны, их можно разрешать с помощью описанных методов.

Главное, знать, какие методы применять соответствующей в ситуации.

Целью исследования конфликтов является их четкое осознание с точки зрения дальнейшей профилактики. По словам автора, часть теории конфликтов, необходимая для правильного понимания конфликтов в организации, была описана выше, способность определять и решать истинные причины конфликтов.

Список литературы

1. Козырев Г.И. Основы конфликтологии: учебник. Г.И. Козырев 2-е изд.; перераб. и доп. -М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2010г. - 240с.
2. Шейнов В.П.; «Управление конфликтами. Теория и практика» М: Харвест, 2010г. - 912с.
3. Шеллинг Т. Стратегия конфликта. - М.: ИРИСЭН, 2011. - 366с.
4. Управление человеческими ресурсами: философские основы. Учеб. пособие под ред. д.ф.н., проф. В.Г.Воронковой. - М.: ИД «Профессионал», 2012 - 576с.
5. Сильб С. А. Пути преодоления конфликтного поведения / С. А. Сильб // Проблемы борьбы с преступностью и подготовка кадров для органов внутренних дел: материалы Междунар. науч.-метод. конф. (Минск, 27 янв. 2006 г.). - Минск: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2018. - с. 186.
6. Емельянов С.М.. Практикум по конфликтологии. – 2-е изд. Доп. и перераб. - СПб.: Питер, 2015. -400 с.: ил.-(серия “Практикум по психологии”).
7. Островская С.И. Управлении конфликтами в организации: Учеб. пособие – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС.2016. -115с.: ил
8. Конфликтология: Учебное пособие. Е.А.Арефьева, А.С, Югфельд. – Тула Изд-во ТупГУ,2016-220с.
9. Н.Ю.Хрящева. Менеджмент и конфликты. Психология менеджмента. СПб 2018.

УДК 65.011.8

«БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

РОЩИНА ИРИНА ВИКТОРОВНА

д-р э. н., профессор

РУБАНИКОВА АЛЕКСАНДРА АЛЕКСАНДРОВНА

магистрантка

Национальный исследовательский «Томский государственный университет»

Аннотация: В статье изложена характеристика концепции бережливого производства в современных условиях. В ней представлены сущность, принципы и инструменты бережливого производства. Рассмотрен опыт внедрения бережливого производства на предприятиях в России и за рубежом. Сделаны выводы об эффективности применения концепции бережливого производства.

Ключевые слова: бережливое производство, производственная система, совершенствование, потери, принципы, инструменты, методы.

LEAN MANUFACTURING AS A METHOD TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE MODERN ENTERPRISE

Roshchina Irina Victorovna,**Rubannikova Aleksandra Aleksandrovna**

Abstract: The article describes the characteristics of the concept of lean production in modern conditions. It presents the essence, principles and tools of lean manufacturing. The experience of implementation of lean production at enterprises in Russia and abroad is considered. Conclusions about the effectiveness of the lean production concept are made.

Keywords: lean production, production system, improvement, losses, principles, tools, methods.

Каждое предприятие, которое желает быть конкурентоспособным в долгосрочной перспективе, ставит перед собой цель построить производство, способное быстро отвечать на меняющиеся требования внешней среды. Главная задача каждого предприятия - снижать потери и издержки, рационально использовать ресурсы, создать совершенную Производственную систему (ПС), которая бы при поступлении заказа мгновенно поставляла требуемую продукцию, и при этом не происходило накопления промежуточных запасов. Осуществление такой цели приведет к росту производительности труда, снижению себестоимости выпускаемой продукции, а, значит, и росту прибыли предприятия.

Наиболее полно современная концепция организации производства - «Бережливое производство» (БП) отвечает таким задачам, которые ставят перед собой руководители организации, как:

— Повышение конкурентоспособности предприятия, улучшение имиджа, повышение лояльности потребителей;

- Уменьшение сроков производства продукции;
- Совершенствование производственных процессов;
- Повышение производительности труда работников, за счет оптимизации рабочих мест;
- Рациональное использование имеющихся ресурсов.

Проблема применения бережливого производства была затронута такими учеными, как: У. Левинсон [9], Д. Лайкер [8], Д. Вумек [3] и др. Методы бережливого производства рассматривали в своих работах: К. Исикава [5], Тайити Оно [15], Сигео Синго [14] и др. В России проблемы бережливого производства рассматривались в трудах таких специалистов, как Вайкок М.А. [2], Р. В. Партин [11], Малиук В [10], Егоров К. [4].

Основные методы и идеи бережливого производства были предложены еще Г. Фордом и применялись на заводах компании «Форд» в 20-е годы прошлого столетия, но впервые в полном объеме их реализовали в Японии. Концепция была основана Тайити Оно, и в середине 1950-х годов стала выстраиваться в особую организацию производства и в конечном итоге оказалась весьма эффективной. В компании «Тойота» была создана система, цель которой - сократить или ликвидировать деятельность, потребляющую ресурсы и не добавляющую стоимость, т.е. ту, за которую потребитель не желает платить [6]. В совокупности такая система позволит предприятию обеспечить инновационный базис управления, направленный на повышение производительности труда и конкурентоспособности продукции.

Чтобы внедрить бережливое производство, необходимо понимать принципы этой системы. Сами по себе они довольно просты, но их реализация требует от организации больших усилий. Основные принципы системы «бережливого производства», внедрение которых возможно на любом производстве, сформулировал ученый Джеффри К. Лайкер в своей книге «Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира» [8].

Бережливое производство является логическим развитием многих подходов управления, созданных в японском менеджменте, поэтому система БП включает в себя большое число инструментов и методик. Основные инструменты и подходы управления, которые входят в состав инструментов бережливого производства, это [12. С. 137]:

— Just-In-Time («точно в срок») – суть системы «точно вовремя» состоит в снижении количества запасов. В соответствии с этой концепцией необходимые комплектующие и материалы поступают в нужном количестве в нужное место и в нужное время;

— Кайдзен - непрерывное совершенствование – подход к управлению организацией на основе непрерывного улучшения качества. Это философия стимулирует сотрудников предлагать улучшения и реализовывать их в оперативном режиме. Сотрудники регулярно и активно работают над совершенствованием своей деятельности;

— 5S – методология улучшения, входящая в состав подхода кайдзен. Система 5С включает пять взаимосвязанных принципов организации рабочего места: сортировка, рациональное расположение, уборка, стандартизация, совершенствование. Позволяет сократить потери, связанные с плохой организацией рабочего места;

— Система TPM (всеобщее обслуживание оборудования) – система производственного обслуживания оборудования с участием всего персонала, обеспечивает выявление дефекта в оборудовании на ранней стадии, снижая затраты на ремонт оборудования и продляя его срок службы;

— Канбан (в переводе с японского «вывеска, рекламный щит») - канбан обеспечивает короткий производственный цикл, высокую оборачиваемость активов, в том числе запасов. Данная система дает высокое качество продукции на всех стадиях производственного процесса за счет отсутствия издержек хранения запасов. Позволяет сократить потери, связанные с запасами и перепроизводством;

— SMED (Single Minute Exchange of Die) – система, позволяющая сократить потери времени, связанные с установкой заготовок. Совершение переналадки оборудования на наименьший период времени так, чтобы она совершенно не влияла на скорость выполнения работы;

— Рока-юке – метод моделирования ошибок и их предупреждения в производственных процессах. Позволяет сократить потери, связанные с дефектами в производстве;

— Инструменты управления качеством – диаграмма средств, диаграмма связей, древовидная диаграмма, матричная диаграмма, сетевой график, матрица приоритетов, диаграмма PDPC;

— Инструменты анализа и проектирования качества – FMEA- анализ, «домик качества», метод 5 «почему» и пр.

Применение всех инструментов бережливого производства и комплексный подход к освоению данной системы будет способствовать успешному развитию предприятия в современных условиях.

Концепцию бережливого производства использует американская корпорация Boeing – один из крупнейших мировых производителей авиационной, космической и военной техники. Компания начала внедрение лин-технологий в производство пассажирских лайнеров в феврале 1996 года [16]. Сегодня принципы бережливости распространились на все подразделения и функциональные области компании.

В компании Boeing используются все 14 принципов описанных в книге Дао Тойоты. Используя принцип, который гласит: «правильный процесс дает правильные результаты», компания добилась высоких результатов. Система производства организуется так, чтобы избежать потерь. Благодаря данному принципу, используемое пространство сократилось с 60 до 42 тыс. м², а перемещение продукции в ходе производственного процесса сократилось с 5 до 1,5 км (в зависимости от вида продукции). Кроме того, экономия от более рационального использования сырья составила 22 млн. долларов. «Философия долгосрочной перспективы» в компании Boeing привела также и к непроизводственным усовершенствованиям, а именно: к повышению надежности поставок, сокращению технологического срока выпуска продукции и повышению ее качества [16]. В общем и целом, реализация принципов и инструментов бережливого производства позволила компании Boeing получить суммарную экономию от 30 до 70%.

Среди отечественных предприятий, успешно внедривших принципы бережливого производства, можно отметить «Группу ГАЗ», «РУСАЛ», «СИБУР». Отдельные элементы бережливого производства были внедрены на таких предприятиях, как «КАМАЗ», «АВТОВАЗ», «Павловский Автобусный Завод» и другие [7]. Некоторые из этих российских компаний уже достигли определенных результатов. Например, производственная система холдинга СИБУР, также полностью построена на принципах Тойоты. Важный принцип, который отмечают руководители холдинга СИБУР – это создание корпоративной культуры. В организации воспитывают людей, исповедующих философию компании, каждому сотруднику дают возможность развиваться. Благодаря такому подходу, работник чувствует свою ценность для предприятия, отсюда и его мотивация повышается в разы. Зарплата сотрудников за последние 10 лет выросла в 10 раз. Текучесть кадров стала меньше 6% в год [1]. Пристальное наблюдение за производством, постоянное решение фундаментальных проблем, использование надежных технологий позволило предприятию автоматизировать уровень производства более чем на 80%.

Бережливое производство является операционной стратегией, ориентированной на достижение кратчайшего времени цикла путем ликвидации потерь. Благодаря этой методологии уменьшается время между заказом и отгрузкой, наблюдается рост прибыли до 15 %, увеличивается скорость оборачиваемости капитала до 30–40 %, увеличивается рентабельность инвестирования до 3 раз, сокращаются запасы в 2,5–3 раза, сокращается время основного производственного цикла в 5–6 раз и др. Бережливое производство также предназначено для повышения удовлетворенности потребителей и мотивации сотрудников [13. С. 136].

Таким образом, в современном мире основой успеха предприятия, учитывая условия хозяйствования, является высокий уровень организации производства. Достичь оптимального и эффективного уровня производства позволяет только четкое осознание и реализация каждым работником своей зоны ответственности в общей цепочке создания стоимости конечного продукта высокого качества в соответствии с требованиями всех заинтересованных сторон. Концепция «Бережливое производство» является инструментом, позволяющими достигнуть данного уровня производственной системы, а также соответственно повысить эффективность производства. Практически во всех отраслях ведущих стран концепции «Бережливого производства» является признанной стратегией индустриального развития и завоевывает лидерские позиции на рынке.

Список литературы

- 1 Бизнес Новости [Электронный ресурс] / «Бережливое производство». Опыт СИБУРа. – Электрон. дан. – URL: <http://www.vz-nn.ru/mneniya/21528/> (дата обращения 20.01.2019)
- 2 Вайкок М. А. Понятие производственной системы промышленного предприятия и этапы ее развития // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2016. - № 40-2. – С. 105-117.
- 3 Вумек Д., Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: пер. с англ. / Д. Вумек, Д. Джонс. – М.: Альпина Пабlishер, 2011. – 786 с.
- 4 Егоров К. Лин-школа - путь к оптимизации производства / К. Егоров, О. Стародубцева // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2016. – № 8. – С. 127-130.
- 5 Исикава К. Японские методы управления качеством: пер.с англ. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
- 6 Илина Д. Бережливое производство как основа разработки собственной производственной системы предприятия / Д. Илина, Е. Байда // Техника и технологии строительства. – 2016. – № 4 (8). – С. 122-127.
- 7 Коношенко Н. Российские ПС – это способность к подвигу и терпению // Альманах «Управление производством». – 2013. - №1. – С. 6-10.
- 8 Лайкер К. Джеффри Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри К. Лайкер; пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Пабlishерз, 2010. – 402 с.
- 9 Левинсон У. Бережливое производство: синергетический подход к сокращению потерь: пер. с англ. – М.: Стандарты и качество, 2007. – 271 с.
- 10 Малюк В. Производственный менеджмент: учеб. пособие / В. Малюк, А. Немчин // СПб. : Питер, 2008. – 288 с.
- 11 Развитие производственных систем: стратегия бизнес-прорыва. Кайдзен. Лидерство. Бережливое производство / Р. В. Партин [и др.]; под ред. А. А. Баранова, Р. А. Нугайбекова. - СПб. : Питер, 2015. – 272 с.
- 12 Саматова Т. Б. Бережливое производство: анализ и возможности снижения потерь // Новая наука: от идеи к результату. – 2016. № 6-1 (90). – С. 236-240.
- 13 Селезнева А. В. Инструменты бережливого производства на благо российских компаний // Вестник Пермского политехнического университета. Машиностроение, материаловедение. – 2014. – № 4– С. 133-139.
- 14 Синго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства: пер. с англ. / С. Синго. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 312 с.
- 15 Тайити Оно. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства. – М.: Изд-во «Институт комплексных стратегических исследований», 2008. – 194 с.
- 16 Kaizen Forum Rus 001 - Лучшие практики: Авиакосмическаяотрасль [Электронный ресурс] / Сайт Kaizen Institute / URL: <http://ru.kaizen.com/publikacii.html> / (дата обращения: 17.01.2019).

© А.А. Рубанникова, И.В. Рощина, 2019

МАРКЕТИНГ

УДК 303.8

ИССЛЕДОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

ВОЛОВСКАЯ НИНА МИХАЙЛОВНА

д.социол.н., профессор

КОСТЕНКОВА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: В данной статье проанализированы полученные данные маркетингового исследования удовлетворенности торговой маркой «O`stin». Рассмотрены частные удовлетворённости предпочтениями, ценой, качеством, рекламой и дизайном торговой марки. Сделаны выводы об оценках удовлетворенности, а также указанных частных удовлетворённостей.

Ключевые слова: удовлетворённость потребителей, маркетинговое исследование, торговая марка, реклама, качество, цена, дизайн.

THE STUDY OF CONSUMER SATISFACTION: THE STATE AND PROBLEMS

Volovskaya M.,**Kostenkova A.**

Abstract: This article analyzes the obtained data of the marketing research of satisfaction with the trademark "O'stin". Considered private satisfaction preferences, price, quality, advertising and brand design. Conclusions are drawn about the satisfaction estimates, as well as these particular satisfaction.

Keywords: customer satisfaction, marketing research, brand, advertising, quality, price, design

Высокая степень удовлетворенности товарами и услугами лежит в основе долгосрочных взаимоотношений организаций с покупателями. В условиях конкуренции, продиктованной современной экономикой, организации вынуждены постоянно обращать внимание и изучать удовлетворённость потребителей торговой маркой или услугой и на этой основе совершенствовать свою продукцию, чтобы не давать шанса конкурентам предложить то, что в большей степени будет удовлетворять потребности и соответствовать интересам потребителей. Однако зачастую организации пренебрегают проведением маркетинговых исследований из-за нежелания затрачивать дополнительные средства, вследствие чего компания плохо осведомлена о ситуации на рынке, не учитывает изменяющиеся потребности, интересы и желания покупателей, что создаёт проблемы при реализации товаров и услуг и приводит к экономическим потерям. В связи с этим полностью удовлетворенные потребители составляют наиболее важный актив компании – лояльных потребителей. Поскольку исследование степени покупательской удовлетворенности стоит на стыке и поведения потребителей, и маркетинга, и психологии, то возникает ряд проблем при выделении и разработке методов, а также инструментов исследования удовлетворенности потребителей [1].

Не останавливаясь в рамках данной статьи на теоретических вопросах по понятию «удовлетворенность потребителей» [2, 3] (они очень важны и требуют особого изучения), рассмотрим результаты маркетингового исследования состояния удовлетворённости потребителей торговой маркой «O`stin», которое было проведено в марте-апреле 2019 г. посредством опроса потребителей. Основная гипотеза исследования: большинство потребителей удовлетворены торговой маркой O`stin. Выборка соста-

вила 62 человека, регулярно пользующихся торговой маркой. Для проведения опроса была разработана рабочая программа исследования [4] и анкета из 27 вопросов с учетом предлагаемых в литературе рекомендаций [5]. Теоретическая модель исследования включает такие переменные, как состояние, факторы, проблемы и рекомендации по повышению удовлетворенности.

Рассмотрим полученные результаты.

Для определения общей удовлетворенности торговой маркой мы решили определить ряд частных удовлетворенностей, таких как удовлетворенность предпочтений, качеством, ценой, рекламой и дизайном товара.

Из предложенных четырех торговых марок примерно одной ценовой категории и ориентированных на схожие группы потребителей 43,1% респондентов предпочли торговую марку «O`stin». Основными критериями выбора потребителями данной марки являются качество (72,5% респондентов), цена (64,7%) и дизайн товаров (56,9%). Качество обслуживания практически не влияет на выбор потребителей торговой марки (3,9%).

Изучение осведомленности покупателей о различных типах товаров торговой марки «O`stin» показало, что большей части опрашиваемых известно о наличии женской и мужской одежды данной торговой марки (соответственно 84,3% и 86,3%). Треть респондентов не знает, что есть детская одежда и более половины респондентов ничего не слышали об аксессуарах данной торговой марки. Оценка удовлетворенности предпочтений показала, что 47% респондентов оценили ее как хорошую и отличную, 23% - как удовлетворительную, а у 13% респондентов остались не удовлетворенными их предпочтения.

Относительно рекламы опрос показал, что большинство потребителей видело рекламу торговой марки «O`stin», однако среди респондентов есть и те, кто ее не видел (15,7%). Что касается видов рекламы, то телевизионная реклама является наиболее узнаваемой (54,9% опрошенных), далее идет интернет-реклама (37,3%). Транзитная реклама является менее популярной среди респондентов, ее отметили лишь 3,9%.

Любая реклама имеет перед собой цель вызвать определённые положительные эмоции (см. рис. 1).

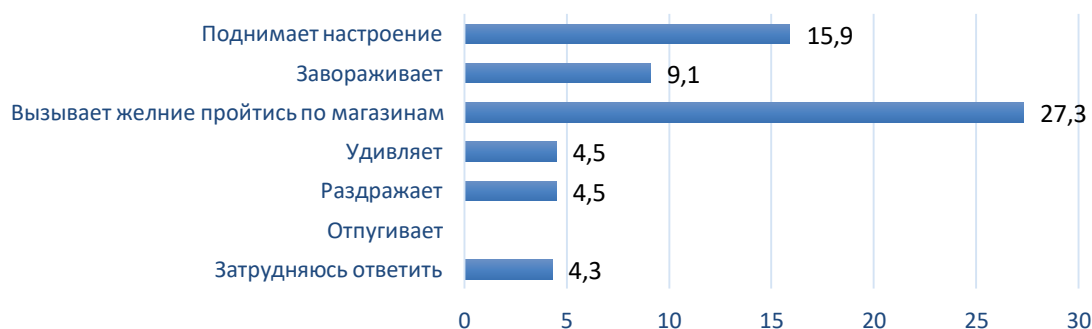


Рис. 1. Эмоции, вызываемые рекламой «O`stin»

Данные рис.1 показывают, что реклама торговой марки «O`stin» почти у трети респондентов вызывает желание пройтись по магазинам, у 15,9% респондентов она поднимает настроение и 9,1% респондентов реклама завораживает. Но также есть и отрицательный эффект, так как 4,5% респондентов реклама «O`stin» раздражает.

В целом оценка удовлетворенности рекламой показала, что около половины респондентов оценили ее как хорошую и отличную, 19% - как удовлетворительную, а у 14% респондентов не удовлетворены рекламой.

Степень влияния цены на выбор потребителем торговой марки «O`stin» представлена на рис.2.

Данные рис. 2 показывают, что большинство респондентов зависят от цены, и она оказывает влияние выбор на респондентов. В тоже время на вопрос о соответствии цены товаров их качеству респонденты ответили, что «соответствует полностью» (21,6%) и «скорее соответствует» (27,5%), «частично соответствует, частично нет» (33,3%). Таким образом, можно сказать о том, что в целом при-

мерно половина потребителей удовлетворена ценой товаров торговой марки «O`stin».



Рис. 2. Степень влияния фактора цены на выбор потребителей торговой марки

В целом оценка удовлетворенности качеством показала, что около 44% респондентов оценили его как хорошее и отличное, 24% - как удовлетворительное, а у 6% респондентов не удовлетворены качеством.

Чтобы дополнить анализ удовлетворённости качеством товаров торговой марки «O`stin», мы узнали, как часто потребители возвращают купленный товар данной торговой марки из-за ненадлежащего качества. Опрос показал, что абсолютное большинство респондентов (84,3%) никогда не возвращали товар этой торговой марки из-за плохого качества. И только 9,8 % опрошиваемых возвращали товар только раз. Среди респондентов 2% сдавали вещи торговой марки «O`stin» по причине ненадлежащего качества 2 раза и больше.

При оценке потребительской удовлетворённости торговой маркой одежды важно учитывать степень влияния дизайна товаров на выбор марки (См. рис. 3).



Рис. 3. Влияние дизайна товаров на выбор торговой марки

Данные рис.3 показывают, большинство опрошенных ответили однозначно, что дизайн влияет на выбор, совокупно – это 90%.

В целом оценка удовлетворенности дизайном показала, что 45% респондентов оценили его как хороший и отличный, 24% - как удовлетворительный, а у 14% респондентов не удовлетворены дизайном.

Таким образом, проанализировав результаты опроса, можно сделать вывод, что основная гипотеза подтвердилась. В целом, большинство респондентов удовлетворены торговой маркой «O`stin». Однако выявлен ряд проблем, связанных с осведомленностью, рекламой, ценой, качеством продукции, ее дизайном, которые необходимо устранять, чтобы добиться более высокой степени удовлетворенности потребителей торговой маркой.

Список литературы

1. Катунина Н.В. Методы оценки удовлетворённости при формировании программ взаимоотношений с потребителем. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2008. №1. – С. 108–110.
2. Корнеева И. Е. Маркетинговые исследования: Учебное пособие/ Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. М.: Дашков и К, 2017. - 296 с.
3. Романцева Е.В., Шендо М.В. Необходимость проведения исследований удовлетворённости потребителей// Вестник Астраханского государственного технического университета. 2008. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-provedeniya-issledovaniy-udovletvorennosti-potrebiteley>
4. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. – 2017. – № 2. – С. 37-39
5. Воловская Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. пособие. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011. – 192 с.

УДК 316

ИЗВЕСТНОСТЬ БРЕНДА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ (ПО МАТЕРИАЛАМ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)

ВОЛОВСКАЯ НИНА МИХАЙЛОВНА

д.социол.н., профессор

ДРОЗДОВА ЕЛИЗАВЕТА ДМИТРИЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: В статье рассматриваются результаты маркетингового исследования известности бренда «Фруктовая энергия». Изучены осведомленность и узнаваемость бренда, дизайн, упаковка, знание основных свойств, предпочтения при покупке, факторы оказывают существенное влияние на известность бренда, выявлены существующие проблемы продвижения бренда и рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: бренд, известность бренда, узнаваемость, реклама.

BRAND RECOGNITION: STATUS AND PROBLEMS (FOR CONTENT MARKETING RESEARCH)

Volovskaya Nina Mikhailovna,

Drozdova Elizabeth Dmitrievna

Abstract: The article deals with the results of marketing research of the brand name "Fruit energy". Studied awareness and brand awareness, design, packaging, knowledge of the basic properties, buying preferences, factors have a significant impact on brand awareness, identified existing problems of brand promotion and recommendations to address them.

Keywords: brand, brand awareness, recognition, advertising.

Высокий уровень известности бренда приводит к повышению осведомленности и лояльности потребителей, позволяет занять организации лидирующие позиции на рынке и повысить в целом ее эффективность. Известность бренда – это высокий уровень знания потенциальных потребителей о бренде. Известность достигается за счет продвижения бренда на рынке, которое обеспечивает контакт потребителя с самим брендом. В момент принятия решения потребителем о покупке, известность бренда может сыграть решающую роль, так как у потребителя появится ощущение знания и доверия к данному товару или услуге. С другой стороны, низкий уровень известности может повлечь за собой снижение таких показателей, как объемы продаж, дохода, прибыли, узнаваемости, конкурентоспособности. Возможно даже ухудшение имиджа бренда, что повлечет за собой вероятность вынужденного ухода бренда с рынка в связи с возникшим кризисом. Именно поэтому современным организациям нужно уделить особое внимание изучению состояния уровня известности бренда и на этой основе обращать внимание на повышение данного уровня.

В связи с вышесказанным нами было проведено маркетинговое исследование известности бренда «Фруктовая энергия» и его рекламы в марте 2019 г., основной целью которого являлось исследование состояния известности бренда «Фруктовая энергия», выявление проблем и разработка направлений повышения известности бренда. Основной метод исследования – опрос и его разновидность

анкетирование. Объект исследования – покупатели торговой марки. Гипотеза-основание связана с предположением о том, известность бренда «Фруктовая энергия» относительно высокая, что связано с неплохой узнаваемостью, при этом основной проблемой узнаваемости бренда является низкая осведомленность о бренде, а узнаваемости товаров бренда – отсутствие стимулирования сбыта. Выборка составила 52 респондентов.

Не вдаваясь подробно в теорию понятия бренда [1, 2, 3] в данной статье, мы рассмотрим результаты эмпирического исследования, для проведения которого с учетом предлагаемых в литературе рекомендаций по количеству разделов и требованиями к их составлению была разработана рабочая программа и анкета из 29 вопросов [3,4].

Исследование показало следующее.

Ответы респондентов свидетельствуют, что из категории полезного перекуса им известны различные бренды. Однако самым известным среди них является бренд Fitness (75% респондентов), а бренд «Фруктовая энергия» оказался по узнаваемости на втором месте (34,6%). При этом логотип данного бренда узнают 50% опрошенных. Покупать бренд Fitness также предпочитают большее число респондентов (50%), а бренд «Фруктовая энергия» предпочитают покупать 23% респондентов.

Бренд «Фруктовая энергия» позиционирует себя как натуральный, полезный для здоровья перекус. Однако изучение знания респондентами основных свойств показало, что 31% респондентов выбирают бренд за такое свойство, как «удобный перекус» и лишь около трети респондентов знают основное свойство этого бренда - полезный для здоровья перекус.

Самыми распространенными местами продаж продукции бренда явились «Ашан» и «Лента», их выбрало по 35% респондентов. Однако треть респондентов отметили, что не знают, в каких местах продается продукция бренда.

В целом исследование показало, что продукция бренда «Фруктовая энергия» узнаваема среди потребителей и лишь 15,4% респондентов отметили, что не узнают данную продукцию. При этом влияние дизайна и упаковки на покупку не велико. Так, 86,5% респондентов отметили, что дизайн повышает узнаваемость бренда, также 51,9% респондентов считают, что он формирует имидж бренда. Вместе с тем покупают бренд из-за дизайна и упаковки всего 18% респондентов. 36,5% респондентов отметили, что недостатков в дизайне не видят, а по 26,9% респондентов считают дизайн непривлекательным и неинформативным.

Какие факторы оказывают существенное влияние на известность бренда? Результаты опроса представлены на рисунке 1.

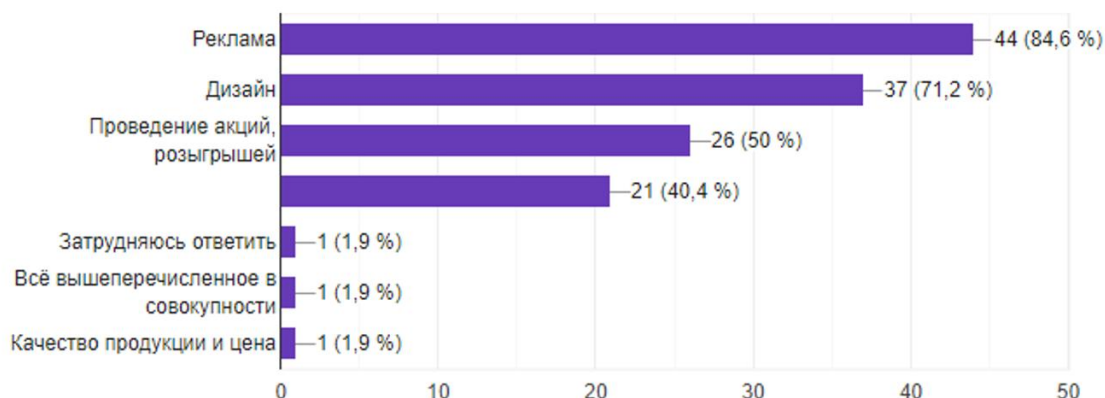


Рис. 1. Факторы, влияющие на известность бренда

Из рис. 1 видно, что большинство респондентов выделили главным фактором, влияющим на известность бренда, рекламу, далее идет дизайн и проведение акций, розыгрышей.

Мы попросили оценить по 5-бальной шкале привлекательность бренда «Фруктовая энергия», где

1 - совсем не привлекательный, 5 – очень привлекательный. Оценка респондентами привлекательности бренда представлена на рис. 2.

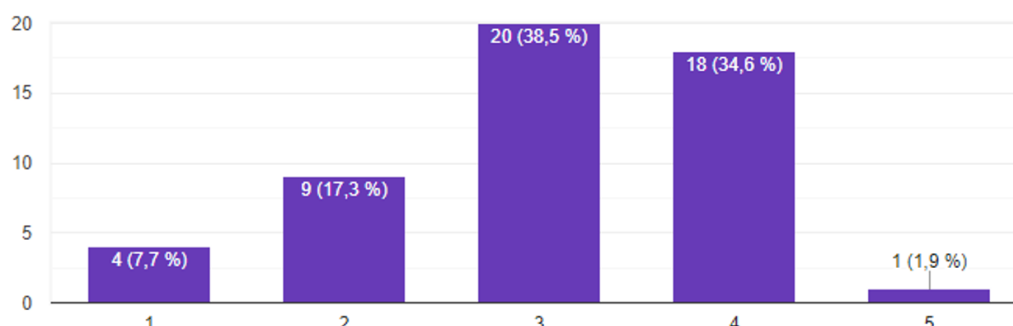


Рис. 2. Оценка респондентами привлекательности бренда «Фруктовая энергия»

Из приведенных данных видно, что большинство респондентов (38,5%) оценили привлекательность бренда как удовлетворительную, 34,6% - как хорошую, около 2-х% - отличную. Неудовлетворительную оценку поставили четверть респондентов.

Проведенное исследование позволило выявить ряд проблем продвижения бренда (см. рис.3).

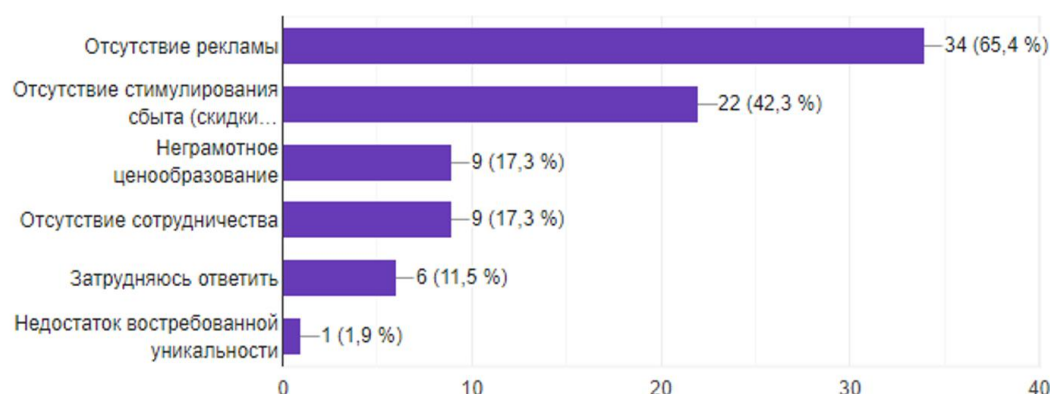


Рис. 3. Проблемы продвижения бренда «Фруктовая энергия»

Из рис. 3 видно, что основной проблемой продвижения, по мнению респондентов, является отсутствие рекламы товаров, далее идет отсутствие стимулирования сбыта, неграмотное ценообразование и отсутствие сотрудничества. Опрошенные предлагают обратить внимание на данные вопросы, продумать стратегию продвижения, уделив достаточное внимание рекламе.

Подводя итоги, мы можем сказать о том, что производителям необходимо отслеживать уровень известности своего бренда и при необходимости его повышать. Для наиболее эффективного достижения этой цели необходимо учитывать мнения потребителей. Нужно своевременно выявлять проблемы своего бренда и их устранять. Высокий уровень известности бренда будет способствовать повышению экономических, производственных и социальных показателей.

Список литературы

1. Ярмук В.Ю. Понятие бренда и его соотношение с понятием торговой марки // Проблемы законности. 2018. С. 214-222

2. Довжик А.В. Сравнительный анализ понятий «Торговая марка» и «Бренд» // Вестник университета. 2014. С.217-222
3. Макашев М.О. Бренд: - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 207 с.
4. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. – 2017. – № 2. – С. 37-39
5. Воловская Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. пособие. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011. – 192 с.

© Н.М. Воловская, Е.Д. Дроздова, 2019

УДК 330.13

ИССЛЕДОВАНИЕ ИМИДЖА И РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

РЫМАР КАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

студентка

ВОЛОВСКАЯ НИНА МИХАЙЛОВНА

д.социол.н., профессор

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные количественные и качественные методы исследования имиджа и репутации организации и особенности их применения, а также сформулированы преимущества и недостатки отдельных способов исследования. Приведены результаты исследования отношений респондентов к имиджу и репутации АО «Аэропорт Толмачево», оказывающие влияние на его формирование на основании которых выявлены проблемы формирования корпоративного имиджа и рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: имидж, репутация, имидж организации, репутация организации, исследования имиджа и репутации организации.

METHODS OF THE RESEARCH INTO THE IMAGE AND REPUTATION OF AN ORGANIZATION

**Rymar Karina Alexandrovna,
Volovskaya Nina Mikheilovna**

Abstract: The article deals with quantitative and qualitative methods for the examination image and reputation of the organization and principles of their implementation also the article includes advantages and disadvantages of certain types of examination. The paper also contains the results of researches about respondents' attitude to the image and reputation of Tolmachevo Airport", which have influence on forming corporative image and recommendations for their future improvement.

Key words: image, reputation image and reputation of an organization, research into the image and reputation of an organization.

Имидж и репутация – это образ организации, существующий в сознании людей. Впечатление, которые они производит, являются одним из важнейших аспектов оценки и общего восприятия компании потребителем, поэтому в современном мире деятельность по формированию имиджа и репутации является необходимым условием успешного функционирования организации на рынке [1].

При исследовании имиджа организации используются качественные и количественные методы. Качественные методы анализа ориентированы на исследование причин популярности организации и общего контекста социальных ожиданий. Наиболее традиционным методом исследования имиджа является интервьюирование. С помощью данного метода выявляется совокупность индивидуальных мнений респондента, его чувств, эмоций и ощущений, испытываемых при взаимодействии с организацией [5]. Данный метод позволяет определить психоэмоциональный настрой аудитории относительно компании, однако данная оценка является довольно поверхностной.

Основным отличием количественных методов исследования от качественных является строгая стандартизация и формализация процесса сбора информации и ее последующей обработки. За счет применения количественных методов получают точные данные об исследуемой аудитории в абсо-

лутных или относительных величинах [4]. Использование количественных методов при исследовании имиджа компании позволяет получить ассоциативный профиль компании, определить преобладающие свойства восприятия ее образа. Одним из самых распространенных методов исследования имиджа является опрос. Он позволяет определить акцентированные мнения респондентов, нюансы их настроения, значимость интуитивных моментов в отношении и поведении [4].

Нами в 2019 году было проведено маркетинговое исследование на тему: «Имидж и репутация организации: состояние, проблемы, направления совершенствования на примере АО «Аэропорт Толмачево». Объем выборочной совокупности составил 60 человек. Целью исследования являлось изучение отношения респондентов к имиджу и репутации АО «Аэропорт Толмачево» выделение факторов, оказывающие влияние на его формирование, выявление существующих проблем формирования корпоративного имиджа и разработка рекомендации по совершенствованию имиджа и репутации.

Нами были выдвинуты следующие гипотезы: основными проблемами имиджа аэропорта являются недолжное качество отдельных видов услуг, недостаточная информированность аудитории об услугах, недостаточно продуманная рекламная деятельность; основными факторами, влияющими на имидж аэропорта, являются качество предоставляемых услуг и уровень обслуживания в аэропорту.

Для проведения исследования нами была разработана рабочая программа [3] и инструментарий исследования – анкета, разработанная в соответствии с предъявляемыми требованиями [2], которая содержала 20 вопросов: 18 из них относились к изучаемой проблеме и 2 вопроса составили «паспортичку» анкеты.

Рассмотрим, какие факторы в большей степени влияют на имидж аэропорта (см.табл.1). Анализ показал, что главным фактором, влияющим на имидж, является уровень качества продукции (59%), затем с большим отрывом идут уровень обслуживания (16%), PR-деятельность (12%), внешние характеристики (8%) и транспортная доступность (5%).

Таблица 1

Наиболее важные факторы для восприятия имиджа аэропорта

Варианты ответов	В % к опрошенным
Уровень качества продукции	59%
Уровень обслуживания	16%
PR-деятельность	12%
Внешние характеристики	8%
Транспортная доступность	5%

Помимо факторов, влияющих на имидж, необходимо проанализировать факторы, оказывающие наибольшее влияние на восприятие аэропорта (см. рис 1).

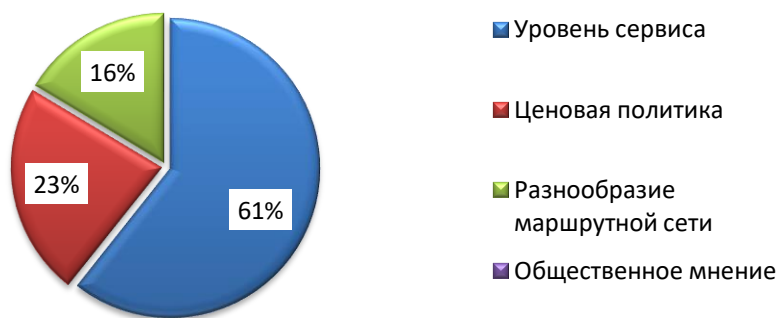


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Укажите, пожалуйста, какие из перечисленных факторов оказывают наибольшее влияние на Ваше восприятие аэропорта?»
(в % к числу респондентов)

Из рисунка 1 видно, что наибольшее влияние на восприятие опрошенных оказывает уровень сервиса (61%), примерно на одном уровне по степени влияния стоят ценовая политика (23%) и разнообразие маршрутной сети (16%). Следует отметить, что никто из опрошенных не считает общественное мнение важным фактором для восприятия.

Несмотря на то, что больше половины опрошенных (51,6%) оценивают в целом качество предоставляемых услуг аэропорта как «скорее высокое качество», необходимо проанализировать проблемы Толмачево. Остановимся на проблемах, связанных в области обслуживания (таблица 2).

Таблица 2

Наиболее важные проблемы аэропорта в области обслуживания

Варианты ответа	В % от числа опрошенных
Отсутствие достаточного количества багажных тележек	6,5
Длительность времени выдачи багажа	58,1
Отсутствие достаточной информации о зонах отдыха	21
Высокая стоимость парковок	38,7
Высокая цена в точках общепита	71
Недостаточное количество транспорта в аэропорт	27,4
Недостаточное информирование клиентов об изменениях в правилах перевозки пассажиров и багажа	17,5
Недостаточное количество информации о проведениях распродажных акций на рейсы различных авиакомпаний	38,7

По данным таблицы 2, в области обслуживания главными проблемами, по мнению респондентов, являются: высокие цены в точках общепита (71%), длительность времени выдачи багажа (58,1%), а также высокая стоимость парковок (38,7%) и недостаточное количество информации о проведениях распродажных акций на рейсы различных авиакомпаний (38,7%). Респонденты также говорят о недостаточном количестве транспорта в аэропорт (27,4%), об отсутствии достаточной информации о зонах отдыха (21%) и о недостаточном информировании клиентов об изменениях в правилах перевозки пассажиров и багажа (17,5%).

Для решения данных проблем был разработан комплекс рекомендаций для улучшения обслуживания в аэропорту, в который входит: снижение цены в местах общепита, времени ожидания выдачи багажа, улучшение транспортной доступности и повышение осведомленности пассажиров о проводимых акциях и изменении правил перевозок пассажиров и багажа в различных авиакомпаниях. Помимо этого, аэропорту необходима регулярная оценка удовлетворенности пассажиров при помощи опросов, чтобы своевременно выявлять недостатки в работе.

В области рекламы аэропорта, по мнению респондентов, имеется ряд проблем (см.таблица 3).

Таблица 3

Значимые проблемы в области рекламы аэропорта (в % к числу респондентов)

Варианты ответов	В % от числа опрошенных
Некачественная и непонятная реклама	3,2%
Банальная реклама	21%
Низкая запоминаемость рекламы	25,8%
Не привлекает внимания	24,2%
Не являюсь потребителем рекламных каналов, которые использует аэропорт для продвижения	62,9%

Из приведенных данных в таблице 3 видно, что более половины опрошенных не являются потребителями рекламных каналов, используемых аэропортом для продвижения (62,9%), четверть респондентов считают, что реклама плохо запоминается и не привлекает внимания, пятая часть респондентов говорит о банальности рекламы. В тоже время всего 3,2% респондентов считают, что рекламу некачественной и непонятной и никто из респондентов не считает рекламу Толмачево недостоверной.

Для решения данных проблем аэропорта были разработаны следующие рекомендации: аэропорту Толмачево необходимо участвовать в социальных мероприятиях города, расширить перечень используемых каналов продвижения, проводить PR-акции, использовать рекламные носители в проходных местах, учесть свои каналы продвижения для различных категорий граждан и спонсировать различные мероприятия.

Для достижения наиболее позитивного восприятия имиджа Толмачево респондентами необходимо уделить большее внимание эффективности системы информирования аудитории о событиях аэропорта.

Таким образом, цели и задачи нашей исследовательской работы выполнены, поставленные в начале исследования гипотезы нашли подтверждение, а предложенные рекомендации позволят разрешить ряд существующих проблем и помогут улучшить имидж и повысить репутацию аэропорта Толмачево.

Список литературы

1. Алексеев А.Н. Дудченко В.С. Контент-анализ как специфический способ прочтения текстов // Смысловое восприятие речевого сообщения. Наука. 1976.-147 с.
2. Воловская Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. Пособие / Н.М. Воловская; НГУЭУ. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011. – 192 с.
3. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. 2017. №2. С. 37-39
4. Кошлякова М.О., Социологические методы исследования имиджа // Сервис +. 2011. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsiologicheskie-metody-issledovaniya-imidzha> (дата обращения: 09.05.2019)
5. Понукалина О. В. Социологические методы исследования имиджа организации // Вестник СГТУ. 2013. №1 (73). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsiologicheskie-metody-issledovaniya-imidzha-organizatsii> (дата обращения: 10.05.2019)

УДК 330

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

ЦАДУРЯН САМВЕЛ ГРАЧИКОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются подходы к обозначению целей и определению задач интернет-маркетинга. Обозначена специфика задач интернет-маркетинга. Выделены ценностные ориентиры, которые следует учитывать при планировании и проведении мероприятий интернет-маркетинга. Определено, что интернет-маркетинг сегодня, обладая собственной спецификой, сформировался как отдельный вид маркетинга.

Ключевые слова: интернет, маркетинг, цели маркетинга, задачи маркетинга, маркетинговая деятельность, электронная коммерция.

THE GOALS AND OBJECTIVES OF INTERNET MARKETING

Tsaturyan Samvel Grachikovich

Abstract: The article discusses approaches to the definition of goals and objectives of Internet marketing. The specificity of the tasks of Internet marketing is shown. The value guidelines that should be taken into account when planning and conducting Internet marketing activities are highlighted. It is determined that Internet marketing today, having its own specifics, has formed as a separate type of marketing.

Key words: Internet, marketing, marketing objectives, marketing objectives, marketing activities, e-Commerce.

Интернет-маркетинг по своему масштабу выходит за рамки исполнения своей функции в части реализации продукции, т. е. продвижения товара, осведомления покупателей об имеющихся продуктах и услугах, непосредственно организации онлайн торговли и т.д. Интернет-маркетинг через осуществление мониторинга товарных рынков, сбора информации о спросе и предложении сегодня тесно это связан с таким процессом, как производство товаров. Более того, на основе данных, полученных в результате реализации интернет-маркетинга, современные предприятия принимают решения относительно разработки и выпуска новой продукции в своей линейке.

Активное маркетинговое присутствие современной компании в сети Интернет позволяет ей получать некоторые преимущества на рынке за счет трех ключевых факторов: экономии времени покупателя, сниженной цены, и наличия прямого, хоть и виртуального контакта с потребителем. Отметим, что необходимо обеспечить одновременное выполнение всех этих факторов – в этом случае потенциальный покупатель сможет получить наибольший объем информации для принятия решения о покупке товара через Интернет.

На любом коммерческом предприятии, будь то традиционный магазин или интернет-магазин, качественно поставленные цели в маркетинге являются основным фактором успеха.

В основе интернет-маркетинга, как и в случае с традиционным маркетингом, лежит принцип целеполагания. Необходимо в самом начале определить целевую аудиторию и ее потребности, а так же определить, каким образом будет производиться подсчет параметров эффективности рекламных кампаний и продвижения продукта/услуги в сети Интернет. На основе определения списка целей и задач формируется маркетинговая стратегия продвижения продукта/услуги в сети. Отметим, в основе в стратегии интернет-маркетинга может быть указан как один инструмент, так и связка нескольких.

Важно подчеркнуть, что следует различать стратегию продвижения продукта онлайн и оффлайн из-за того у них разная специфика. У онлайн пользователей сформированы свои привычки и ожидания.

Несмотря на то, что потребители в сети также являются потребителями в реальности (в оффлайн магазинах), поведенческая модель одного и того же человека может существенно различаться. Вектор продвижения можно определить на основе портрета целевого клиента. Логично, что продвигать товар необходимо там, где сконцентрирована целевая аудитория.

Соответственно и инструменты маркетинга должны быть подобраны таким образом, чтобы они были интересны целевому потребителю. Отметим, что с развитием информационных технологий поиск информации упростился: мнения, страхи, критерии покупки целевой аудитории легко находить на форумах и в блогах.

Важно просчитать возможные возражения и ограничения клиентов, которые могут помешать продаже уже на этапе ознакомления с сайтом или рекламной записью. После формирования маркетинговой стратегии, основанной на определении портрета целевой аудитории и проведенном анализе конкурентной среды, становится возможным приступить к разработке сайта и рекламной компании в интернете.

Как показывает практика, интернет-маркетинг позволяет более эффективно решать бизнес-задачи, в числе которых: дополнительный канал коммуникации с целевой аудиторией, клиентами и партнерами, повышение узнаваемости, осведомленности и ценности бренда [1].

Для достижения поставленных целей интернет-маркетинг должен обеспечить реализацию следующих задач:

- исследование рынка, а именно, аудитории интернета с помощью комплексного анализа (количественные и качественные методы, сегментирование);
- получение обратной связи от потребителей, анализ трендов моды, научных разработок, влияющих на рынок, на основе которых компания может быстро и эффективно адаптировать свои бизнес-процессы и изменять свойства своих товаров с целью удовлетворения потребностей потребителей [2];
- воздействие на спрос и рынок в целом (например, с помощью промо - акций);
- формирование и укрепление платформы бренда за счет его визуализации (дизайн сайта в фирменном стиле, позиционирование бренда за счет копирайт-концепта и форме общения);
- эффективность обслуживания потенциальных клиентов за счет быстроты и легкости взаимодействия за счет развития бренда в социальных сетях;
- постоянный доступ к статистике рекламных кампаний, возможность их коррекции в зависимости от изменения факторов внешней среды;
- активное информирование целевой аудитории о продукте или услуге, а также о конкурентных преимуществах над другими продуктами или услугами.

Ценностные ориентиры, которые учитывает потребитель при выборе товара или услуги в Интернет, должны непременно находить отражение в интернет-маркетинге. Это позволит наиболее эффективно выстраивать взаимодействие с целевой аудиторией.

Следующие ценностные ориентиры следует принимать во внимание при мониторинге новых технологических решений, при разработке продуктового дизайна, а также при построении маркетинговых коммуникаций с потребителем.

1. Персонализация. Пожалуй, самая главная ценность потребителя при выборе какого-либо товара или услуги. Дело в том, что большинство потребителей преследует цель максимально возможного соответствия товара или услуги своим персональным потребностям и предпочтениям.

2. Простота и ориентация на потребителя. В условиях информационной перегруженности, огромная ценность для любого потребителя - простота интерфейса интернет-магазина и легкость интеграции товара в свою повседневную жизнь.

3. Творческий потенциал потребителя. Желание потребителей участвовать в жизни компании, в разработке нового продукта, оставлять свои замечания и пожелания - выражается в создании краудсорсинговых платформ, где пользователи могут высказать свои предпочтения, а компания - произвести удачную дифференциацию продукта.

Учет всех ценностных ориентиров позволяет достичь основной цели, для которой служит интернет-маркетинг – получение максимального эффекта от контакта с потенциальным потребителем [3].

Таким образом, интернет-маркетинг развивается сегодня с высочайшей динамикой и имеет по-

ложительные перспективы. Сегодня уже произошла смена парадигмы в сознании маркетологов – если раньше специалисты рассматривали работу в сети как вторичный момент, своего рода дань моде, подтверждающий соответствие развитию информационных технологий.

На текущий момент можно твердо заявить о формировании и развитии нового вида маркетинга – интернет-маркетинга, деятельность в рамках которого происходит в сети. Повышение эффективности этой деятельности возможно при организации в компании грамотно выстроенного стратегического целеполагания.

Список литературы

1. Тарасова Н.Е., Анипченко А.А. Особенности Интернет-рекламы на рынке b2b.: Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – №46
2. Алексунин В.А., Родигина В.В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете. – М.: Дашков и Ко, 2007. – 216 с.
3. Ухова А.И. Формирование и развитие комплекса клиентоориентированных маркетинговых коммуникаций на рынке первичной жилой недвижимости.: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Челябинск, 2002

© С. Г. Цадурян, 2019

УДК 330

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

ЛЫСЕНКО АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматривается реализация рекламной кампании с позиции процессного подхода. Выделены подпроцессы рекламной деятельности. Организация рекламной кампании через постановку системы целей позволяет упорядочить рекламный процесс. Подобный подход также позволяет синхронизировать работу каждого участника так, чтобы они действовали в одном направлении.

Ключевые слова: реклама, маркетинг, процессный подход, рекламная кампания, система целей.

PROCESS APPROACH TO THE IMPLEMENTATION OF THE ADVERTISING CAMPAIGN

Lysenko Alexander Sergeevich

Abstract: The article deals with the implementation of the advertising campaign from the perspective of the process approach. Selected subprocesses promotional activities. Organization of advertising campaign through setting goals allows you to streamline the advertising process. This approach also allows you to synchronize the work of each participant so that they act in the same direction.

Key words: advertising, marketing, process approach, advertising campaign, system of goals.

Работа рекламного рынка без твердой самоорганизации его участников сегодня невозможна. Участники рекламного рынка сегодня должны обладать строго сформулированным алгоритмом действий, поставленными целями, а также набором средств достижения этих целей. Каждый этап работы по продвижению продукта или услуги на рынок должен быть спланирован, действия – заранее описаны, результаты – спрогнозированы, а методы внутреннего контроля – понятны. Такой подход позволяет, как формализовать план рекламной компании, так и создать рекламный продукт.

Сегодня под термином «рекламная компания» представители научного сообщества понимают «систему взаимосвязанных рекламных мероприятий, охватывающих определенный период времени и предусматривающих комплекс применения рекламных средств для достижения рекламодателем конкретной маркетинговой цели» [1]. Это достаточно емкое определение отражает суть рекламной компании и ее реализации: проведение взаимосвязанных конкретных рекламных мероприятий в установленное время в соответствии с главной маркетинговой целью. Такой подход позволяет достигать высокой эффективности маркетинговых мероприятий. Важно отметить, что акцент в разработке рекламной компании делается на взаимосвязи мероприятий. Это значит, что рекламные мероприятия должны проходить в соответствии единой главной целью и дополнять друг друга, а не быть разрозненными.

При этом, также отметим, что за единой главной целью рекламной кампании может стоять целая система оперативных целей, связанных с рядом составляющих рекламного процесса: выбором методов рекламирования, форм коммуникации с другими участниками процесса, прогнозированием результата и т. д.

Система оперативных целей и трансформация ее в единую главную цель рекламной компании позволяет упорядочить рекламный процесс. Подобный подход также позволяет синхронизировать ра-

боту каждого участника так, чтобы они действовали в одном направлении. Это важный момент, т. к. сегодня в рекламной деле достигают успеха те, чьи действия более слажены. Те компании, которые не смогут достичь согласованности целей и действий в рекламном процессе, не смогут быть стабильно успешными на современных рынках.

По мнению теоретиков, в основе современной рекламной кампании должен быть заложен четкий план. В составе этого плана должны быть отражены следующие пункты:

- целевую стратегию и задачи рекламы;
- источники информации о потребительском и рекламном рынке;
- инструменты реализации поставленных задач;
- методологию построения рекламной кампании;
- календарный график;
- смету расходов [2].

При этом, нужно помнить, что рекламная деятельность – это во многом творческий процесс. И с формализацией и планированием не должно происходить снижения творческой составляющей этой деятельности. Нужно стремиться найти баланс между этими двумя основами рекламной деятельности – сохранить креативный подход и четко спланировать работу по его реализации.

Рассматривая процесс формирования рекламной кампании, выделим в нем следующие подпроцессы:

- анализ;
- планирование;
- реализация;
- контроль.

Рассмотрим эти подпроцессы подробнее. Так, функция анализа это базовая функция в рекламной деятельности. Современная реклама должна начинаться с анализа и им же заканчиваться. На каждом из этапов рекламной деятельности необходимо анализировать текущую ситуацию: выбор ресурсов организации для осуществления рекламной деятельности, выбор средств размещения, продвижение продуктов и услуг, определение эффективности произведенных действий. Углубленный анализ каждого из этапов рекламной кампании позволит более верно планировать ее всю.

Этап планирования рекламной кампании тесно связан с формированием общей стратегии деятельности компании, т. к. при разработке общей стратегии менеджмент предприятия определяет, в какой конкурентной среде будет работать предприятие, какие сегменты рынка будет покрывать, какие для этого будут использовать инструменты и т.д. Таким образом, можно резюмировать, что этап планирования рекламной кампании предусматривает проработку широкого круга факторов.

Процесс реализации рекламной кампании сложен и многогранен. У каждой современной компании, в процессе осуществления рекламной деятельности, должен возникать вопрос относительно эффективности проводимых мероприятий. Отметим, что в случае с рекламной деятельностью, понятие эффективности имеет собственную специфику.

С одной стороны, эффективность рекламных мероприятий измеряется общепринятым экономическим эффектом, и выражается в отношении полученной прибыли относительно к затраченному капиталу. С другой стороны, с учетом специфики рекламной деятельности, под эффективностью здесь понимается достижение целей, поставленных в рамках именно рекламной деятельности. В качестве примеров специфических целей рекламной деятельности можно привести такие, как: достижение определенного уровня охвата аудитории и повышение лояльности к бренду.

Контрольный подпроцесс. Важнейший этап любого управленческого процесса. Здесь проверяется эффективность проведенных мероприятий, их соответствие планам, принимаются меры для корректировки деятельности.

Замеры контрольных показателей могут отличаться в зависимости от целей, которые ставит перед собой компания. Контрольные замеры могут быть обусловлены конкретными задачами, стоящими перед той или иной фирмой. Например, рекламодатель при осуществлении контроля может задаться вопросами, подобными нижеперечисленным.

- Какой канал СМИ предпочтительнее для рекламы того или иного товара?
- Какой вид рекламы наиболее эффективен при рекламировании товара?
- Какой временной период наиболее эффективен для рекламы того или иного вида товара?

Подобные вопросы могут выступать как отделяющие одно контрольное мероприятие от другого.

Процесс контроля с одной стороны производится по итогам какого-либо рекламного мероприятия, а с другой стороны выступает началом другого. Рекомендуется проводить предварительный контроль, например, таких мероприятий, как передача рекламных сообщений. Это позволит сформировать представление об отклике «реклама-потребитель». Иными словами, прежде чем вкладывать существенные ресурсы в развитие какого-либо вида рекламы, необходимо сначала протестировать отклик на него. Предварительное тестирование позволяет подчеркнуть наличие сильные и слабые стороны рекламного сообщения, что в дальнейшем позволяет скорректировать действия в этом направлении и добиться увеличения эффективности. Тестирование после проведения мероприятия необходимо проводить после проведения рекламной кампании. Очевидно, в данном случае определяется уже реальный эффект воздействия рекламы на покупателя и его желание приобрести товар.

Таким образом, рассматривая рекламную кампанию с позиции процессного подхода, можно выделить несколько подпроцессов, в которых начало каждого нового является дополнением и логическим завершением прошлого. Также отметим, что в ходе реализации рекламной кампании решаются не только маркетинговые и экономические задачи предприятия, но и технические и творческие, так как в результате рекламной деятельности, с использованием средств и способов достижения рекламных целей, формируются взаимосвязи между рекламодателем и потребителем.

Список литературы

1. Панкратов Ф. Г., Ю. К. Баженов, Серегина Т. К., Шахурин В. Г. Рекламная деятельность. – М.: Издательство "Дашков и Ко", – 2002 г. – 364 с.
2. Поляков В. А., Романов А. А. Рекламный менеджмент: учебн. пособие. – М.: Издательство "Курс", – 2018 г. – 352 с.

© А. С. Лысенко, 2019

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.761

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ИНДЕКСЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

ГУЛЬКО АНЖЕЛИКА АНАТОЛЬЕВНА

к.э.н., доцент

СОРОКИН ИЛЬЯ ИГОРЕВИЧ

студент

ФГАОУ ВО "Белгородский Государственный Национальный Исследовательский Университет"

Аннотация: После длительного периода планового - административного управления экономикой с начала 90 - х годов Россия взяла курс на развитие рыночных отношений. Современная рыночная экономика является динамичной средой существования общества, что обуславливает необходимость расширения направлений исследований явлений и процессов, происходящих на фондовых рынках, в частности волатильности.

Ключевые слова: фондовый рынок, волатильность, изменчивость, индекс, РТС.

EVALUATION OF INFLUENCE OF FACTORS ON RUSSIAN STOCK MARKET INDEXES

Gulko Angelica Anatolevna,
Sorokin Ilya Igorevich

Abstract: After a long period of planned - administrative management of the economy since the beginning of the 90s, Russia has embarked on the development of market relations. The modern market economy is a dynamic environment for the existence of society, which necessitates the expansion of research directions of phenomena and processes occurring in stock markets, in particular volatility.

Keywords: stock market, volatility, volatility, index, RTS.

Современные фондовые рынки характеризуются высоким уровнем волатильности, а наиболее ярко это проявляется на рынке ценных бумаг. Эти изменения определяются с помощью расчётов рыночных индексов, подвергающихся влиянию широкого спектра внешних и внутренних макроэкономических факторов. Они сказываются на рациональности поведения участников рынка, которая выражается в волатильности.

Исследования в области стабилизации фондовых рынков и снижении колебаний деловой активности в различных отраслях проводились многими экономистами. Так в конце прошлого века профессор Стенфордского университета Н. Блум установил, что высокая изменчивость факторов, влияющих на рыночные тенденции может привести к снижению ВВП, поскольку радикально меняющиеся показатели компаний, занятых в различных отраслях сподвигают других представителей отрасли использовать «аккуратную» стратегию поведения на фондовом рынке, что в конечном счёте приводит к экономической дестабилизации и кризису [1, с. 14]. Накануне последнего экономического кризиса 2014 года волатильность фондового рынка в Америке увеличилась более чем в два раза [2].

В качестве индикаторов изменения волатильности выступает совокупность показателей деловой активности в экономике, денежно-кредитной политики, финансовых рынков и международной экономики, конъюнктуры мировых товарных рынков, а также внешнеэкономические факторы. Для анализа волатильности фондового рынка в России определим факторы, на наш взгляд существенно влияющие на рыночную конъюнктуру и состояние деловой активности в современных рыночных условиях, то есть

индикаторами изменения волатильности и, как следствие, показателями эффективности фондового рынка России. На рисунке 1 представлены основные факторы, влияющие на волатильность рынка.



Рис. 1. Факторы, влияющие на волатильность фондового рынка

Состояние волатильности фондового рынка характеризует эффективность работы финансовых инструментов и рациональность принимаемых на фондовом рынке решений. Эффективность — сводный показатель, который основывается на доходности, рискованности и ликвидности и рассчитывается посредством отношения результативных показателей работы механизма и теми затратами, которые были понесены в ходе работы. Так, для определения факторов, в наибольшей степени влияющих на волатильность индекса РТС, необходимо проведение эконометрического исследования. Данное исследование дает возможность определить степень влияния каждого из факторов на показатель волатильности индекса РТС.

На основе проведенного анализа мы произвели выборку и получили первую группу внутренних факторов. В данную группу входят показатели, которые характеризуют деловую активность в экономике (валютные курсы, объем рынка продукции, инфляция). Вторую группу составили общие, не зависящие от отраслевой специфики факторы: темп роста ВВП, показатели промышленного производства, реальных доходов населения.

На основе регрессионной статистики нормированный R-квадрат равен 0,9725. Линейное уравнение имеет вид [3, с. 25]:

$$Y = 0.0025x_1 + 0.45x_2 - 0.84x_3 + 150x_4 - 5,75x_5$$

Основываясь на представленных выше данных, можно составить таблицу наиболее значимых в отношении волатильности российского фондового рынка факторов (табл. 1).

Таблица 1
Факторы, оказывающие наибольшее влияние на волатильность фондового рынка

Год	Индекс РТС	ВВП	Инвестиции в основной капитал	Монетизация экономики	Доходность государственных ЦБ США	Сальдо торгового баланса
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
2014	1266,48	2,064	13902,6	15,21	1,639	13,6
2015	775,3	1,368	13897,2	23,47	2,269	10,1
2016	647,44	1,284	14748,8	27,89	2,466	6,6
2017	1175,94	1,578	16027,3	24,34	2,405	10,22

В данной таблице представлены статистические данные ряда факторов, оказывающих влияние на индексы фондового рынка. Посредством применения представленной выше формулы можно выявить степень значимости отдельных факторов (табл. 2) [4, с. 19].

Таблица 2

Совокупность наиболее значимых внеотраслевых факторов, влияющих на волатильность рынка

Фактор	Показатель R ²
Инвестиции в основной капитал	0,7290
Уровень монетизации экономики	0,4537
Остатки на корреспондентских счетах в ЦБ РФ	0,9901
Индекс эффективного курса рубля по отношению к доллару	0,7156
ИПЦ	0,9402
Сальдо торгового баланса	0,4211
Доходность ценных бумаг США	0,4534

В данной таблице представлены данные о степени влияния отдельных факторов на состояние фондового рынка РФ. Согласно регрессионной статистике, наиболее влиятельными факторами являются:

- индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам. Укрепление национальной валюты позволяет констатировать факт планомерной стабилизации фондового рынка в стране и снижении рискованности вложений в различные финансовые инструменты;
- уровень монетизации экономики. Практика показывает, что при увеличении денег в экономике происходит сопутствующий этому увеличению рост цен на фондовых рынках. Это относится как к рынкам ценных бумаг, так и к товарным рынкам. Следствием роста цен является рост волатильности индекса РТС;
- показатель инвестиций в основной капитал. Существует прямая зависимость между увеличением уровня инвестиций в основной капитал и состоянием индекса РТС, следовательно с ростом инвестиций происходит рост индекса;
- сальдо торгового баланса. Рост экспорта по отношению к импорту оказывает влияние на фондовый рынок в виде повышения индекса РТС;
- остатки средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Центробанке РФ. При снижении уровня остатков на корреспондентских счетах кредитных организаций в Центробанке РФ повышается рискованность индекса РТС;
- доходность государственных ценных бумаг США. Если происходит снижение доходности американских государственных ценных бумаг, то начинает повышаться коэффициент волатильности;
- индекс потребительских цен РФ. При уменьшении индекса потребительских цен снижается и возможность повышения коэффициента волатильности;
- динамика мировых цен на нефть и уровень рискованности индекса. Мировая практика показывает, что ценообразование на рынке энергоресурсов оказывает сильное влияние не только на индексы рынков, связанных с торговлей нефтью и газом, но и с фондовым рынком в целом [5, ст. 101].

Конечно, не стоит забывать и о других факторах, оказывающих весомое влияние на волатильность фондового рынка:

- объём ВВП;
- ставки на рынке межбанковских кредитов.

Таким образом, можно смело предположить, что посредством проведения расчётов и анализа данных показателей можно осуществлять прогнозы относительно дальнейшего состояния рынка.

На основе полученных результатов можно предположить, что существует вероятность укрепления фондового рынка России после этапов экономической нестабильности, главной причиной которых являются последствиями кризиса 2014 года.

Список литературы

1. Мацкевич А.А. Факторы, определяющие эффективность фондового рынка России // Вестник ЧГУ - 2013 г. - №32 - ст. 48-51.
2. Статистические данные ФРС США, 2015 год, URL: <https://www.federalreserve.gov/pubs/supplement/default.htm>
3. Фёдорова Е.А., Моделирование волатильности фондового рынка в период кризиса // Финансовая аналитика - 2017 г. - №37 - ст. 21-30.
4. Фёдорова Е.А. Выявление факторов, влияющих на волатильность фондового рынка с помощью коинтеграционного подхода // Прогнозирование и планирование - 2010 г. - №3 - ст. 17-24.
5. Решетникова Т.В., Волатильность рынка ценных бумаг и её влияние на эффективность IPO // Вестник МГТУ им. Г.И. Носова - 2011 г. - №4 - ст.100-108.

УДК 336.77 (574)

СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ЕСЕНОВА МЕЙРАМКУЛЬ ЖАСАГАНБЕРГЕНОВНА,
АЙНАБЕКОВА ИНДИРА ТАЙКОНЫРОВНА

магистры учета и аудита
Таразский Государственный Университет имени М. Х. Дулати
Республика Казахстан, город Тараз

Аннотация: В данной статье рассматриваются деятельность микрокредитных организаций, их основные принципы. Также изучены основные критерии программ микрокредитования в Республике Казахстан, и дан анализ рынка микрофинансирования и перспективы развития микрокредитных организаций на рынке Казахстана.

Ключевые слова: микрокредитные организации, кредитование, финансы, развитие, тенденция.

FORMATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MICROCREDIT ORGANIZATIONS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Yessenova Meiramkul Zhasagambergenovna,
Ainabekova Indira Taikonryovna

Abstract: This article discusses the basic principles of microcredit. The main criteria for microcredit programs in the Republic of Kazakhstan are described, and the foreign microfinance market and the development prospects of microcredit organizations in the Kazakhstan market are analyzed.

Keywords: microcredit organizations, crediting, finance, development, trend.

Основным направлением деятельности Республики Казахстан после получения независимости стало оказание поддержки малообеспеченным слоям населения. Переход к рыночной экономике, а также рост спроса на финансовые ресурсы создали необходимость получения доступа к финансовым услугам. Развитие малого бизнеса рассматривалось как эффективный метод повышения уровня жизни населения. В то же время микрофинансирование выступало в роли ключевого компонента.

Микрокредитование рассматривается как система финансовых учреждений, осуществляющих деятельность по предоставлению микрокредитов, а также дополнительные виды деятельности в интересах реализации социальных потребностей. Микрокредитование - деньги, предоставляемые микрофинансовой организацией заемщику в национальной валюте Республики Казахстан на условиях платности, срочности и возвратности. Микрокредитование является относительно новым явлением для Казахстана [3, с.1]. Несмотря на существование большого количества организаций по обеспечению займами от банка, спрос на услуги микрокредитных организаций непременно растет. Микрокредитование создает большие возможности для малообеспеченных слоев населения и поддержки малого и среднего бизнеса.

Кредитная система Казахстана исходя из концепции развития финансового сектора выглядит следующим образом:

- первый уровень - коммерческие банки;
- второй уровень - финансовые учреждения, кредитные партнерства и ломбарды;
- третий уровень - непосредственно микрокредитные организации (МКО) [1, с 44].

Деятельность кредитных организаций является узкоспециализированной. Их роль в сфере микрокредитования заключается в нижеследующем: кредитные товарищества предоставляют только своим членам финансовые услуги, в том числе кредитные; деятельность ипотечных компаний заключается в предоставлении ипотечных кредитов; ломбарды предоставляют гражданам краткосрочные кредиты под залог имущества; микрокредитные организации выдают краткосрочные и долгосрочные микрокредиты [2, с.10].

Основными принципами в деятельности микрокредитных организаций являются следующие:

- 1) широкомасштабное распространение программы,
- 2) достижение финансовой устойчивости микрофинансовых организаций.

Это позволяет методологиям микрокредитования быть уникальными среди развитых финансовых учреждений, поскольку основным преимуществом услуг микрофинансирования является то, что они предоставляются в виде краткосрочных займов и ориентированы на долгосрочные отношения.

В Республике Казахстан микрофинансирование появилось в 90-х годах XX века в форме «Микрокредитных программ». Эти программы предоставляются через фонды, микрокредитные организации, кредитные союзы. Как правило, эти организации являются некоммерческими.

Основными критериями микрокредитных программ в Республике Казахстан были следующие условия:

- относительно небольшой размер кредита;
- целевая аудитория это хозяйства с относительно низким доходом и малые предприятия;
- краткосрочность займа;
- цель кредита - развитие бизнеса, образование, медицинские услуги и т.д .;
- гибкие условия кредитования.

Микрофинансирование, как один из важнейших секторов, играющих немаловажную роль в социальном развитии общества, приобретает все большую актуальность и активнее интегрируется в экономику республики. По данным Агентства по статистике, в РК зарегистрировано 1 756 МКО, из них активных – 663 (38%). Среди них в сельской местности работают 130 МКО, или 20% работают в регионах. Если рассматривать распределение МКО в разрезе областей, то наибольшее количество активных МКО расположено в следующих регионах: г. Алматы (20%), Южно-Казахстанская область (15%), Алма-тинская область (9%) [3, с.15].

Стратегия развития микрокредитования в регионах имеет два важных аспекта. Прежде всего, социальная направленность, то есть большие возможности для населения, не охваченные услугами существующих банков страны. Это касается предоставления микрокредитных услуг жителям не только крупных городов, но и отдаленных сельских регионов Казахстана, что способствует более эффективному решению социальных и экономических проблем населения и развитию его инициатив.

Особую роль в формировании конкуренции на новых рынках начали играть региональные микрокредитные организации, созданные в рамках «Программы государственной поддержки через государственные институты развития: АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» и АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

В целом, объем государственных инвестиций в этот сектор в 2018 году составил более 1 350 000 000 тенге. Географически МКО, созданные в рамках Программы государственной поддержки, расположены в сельской местности, поскольку они предоставляют кредиты фермерам, занимающимся земледелием и животноводством. Данные микрокредитные организации имеют свои особенности в форме получения льготных кредитов от государства и, следовательно, выдают более высокие суммы в течение более длительного периода времени по сравнению со средними суммами и условиями классических микрокредитных организаций.

В заключение, следует отметить, что развитие микрокредитных организаций как отдельного сектора характеризуется специфическими условиями в связи с уникальными тенденциями развития

экономики в Казахстане в целом. Экономический рост страны, создание эффективных механизмов нормативно-правового регулирования деятельности микрокредитных учреждений, развитие банковского сектора оказывают положительное влияние на развитие сектора микрофинансирования в Республике Казахстан.

Список литературы

1. Особенности функционирования трехуровневой системы микрокредитования в Республике Казахстан //Транзитная экономика. Алматы, 2017. - № 3. - С.44-50.
2. Закон Республики Казахстан от 26 ноября 2012 года № 56-V «О микрофинансовых организациях» (с изменениями дополнениями по состоянию на 21.01.2019 г.) https://online.zakon.kz/m/document/?doc_id=31300092
3. Правила предоставления микрокредитов ТОО МКО «КМФ». 2018 <https://kmf.kz/crediting-rules/>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 330

РОСТ СРЕДСТВООРУЖЕННОСТИ КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

ЕРМОЛАЕВА ВАЛЕНТИНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент кафедры Бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности

ШЕМЕЛИН АЛЕКСЕЙ ВИКТОРОВИЧ

магистрант

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Хабаровский государственный университет экономики и права»

Аннотация: В данной статье рассмотрена тема увеличения производительности труда путем увеличения средствооруженности и соотнесение уровня производительности с базовыми показателями доходности организации.

Ключевые слова: Производительность труда, фондовооруженность, средствооруженность, основные средства, фондоемкость, фондоотдача.

THE GROWTH OF CREDITWORTHINESS AS A WAY TO INCREASE PRODUCTIVITY

**Ermolaeva Valentina Vladimirovna,
Shemelin Alexey Viktorovich**

Abstract: This article deals with the topic of increasing productivity by increasing the means and correlating the level of productivity with the basic indicators of profitability of the organization.

Key words: labor Productivity, capital-labor ratio, means-labor ratio fixed assets, capital intensity, capital productivity.

Основные средства – один из важнейших факторов производства любой организации. Учет основных средств, их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности организации. Рациональное использование основных средств и производственных мощностей организации способствуют улучшению технико-экономических показателей, снижению себестоимости продукции и услуг что, в конечном счете, увеличивает прибыль организации [3].

Общей методологической базой исследования являются общенаучные методы экономико-математического анализа: табличный и графический, описание, сравнение, абсолютные и относительные величины, что позволило обеспечить глубину и достоверность результатов анализа, и обоснованность выводов.

МУП «ЛГТК» образовано в декабре 2009 года в процессе реорганизации в форме слияния муниципального унитарного предприятия «Липецкий производственно-эксплуатационный узел технологической связи» и муниципального унитарного пассажирского эксплуатационного предприятия г. Липецка.

Учетная политика в МУП «ЛГТК» разработана на основании и в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положением по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации», утвержденным Приказом Минфина Российской Федерации от 09.12.98г. №60 и Приказом Минфина Российской Федерации от 31.10.2001г. «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» [1].

Экономическая эффективность использования основных средств организации проявляется в

увеличении объема производства (продаж), экономии живого и овеществленного труда, а следовательно, доходности организации в целом (см. таблицу 1).

Таблица 1

Динамика показателей эффективности использования основных средств в МУП «ЛГТК»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонен ие (+; -) 2018 г. к 2017 г.	Темп роста 2018 г. к 2017 г.
1	2	3	4	5	6
Исходные для анализа данные					
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	122421	62499	44310	-18189	70,90
Объем производства тыс. руб.	1031082	902874	1020298	117424	113,01
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	752670,5	780565	802485	21920	102,81
в том числе: среднегодовая стоимость машин и оборудования, тыс. руб.	666327,0	692083,5	713671,0	21587,5	103,12
Чистая прибыль, руб.	53063	20560	14253	-6307	69,32
Среднесписочная численность работников, чел	212	236	224	-12	94,92
Показатели:					
Фондоёмкость основных средств, руб./руб.	0,730	0,865	0,787	-0,078	90,976
Фондорентабельность основных средств, %.	16,265	8,007	5,522	-2,485	68,961
Рентабельность продукции, %	11,873	6,922	4,343	-2,579	62,738
Средствооруженность труда, руб./чел.	3550,33	3307,48	3582,52	275,04	108,32
Фондоотдача основных средств, руб./руб.	1,370	1,157	1,271	0,115	109,919
Фондоотдача активной части, руб./руб.	1,511	1,270	1,387	0,117	109,226
Фондоотдача машин и оборудования, руб/руб.	1,547	1,305	1,430	0,125	109,587
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	4863,594	3825,737	4554,902	729,164	119,059
Эффективность использования основных средств в процессе трудовой деятельности, руб./чел.	0,006	0,005	0,006	0,001	115,807
Комплексный показатель интенсивности использования основных средств, %	x	x	x	x	98,229
Среднегодовая стоимость активной части основных средств, тыс. руб.	682326,0	711130,5	735739,5	24609	103,46

Фондоотдача основных средств в 2018 году возросла на 0,115 руб. (на 9,92 %) по сравнению с 2017 годом.

Увеличение показателя фондоотдачи свидетельствует об эффективности использования основных средств.

Наблюдаемое увеличение средствооруженности (на конец отчетного периода 3582,52 руб./чел., что на 275,04 руб./чел. выше чем в 2017 г.) свидетельствует об увеличении обеспечения работников предприятия средствами производства, так как данный показатель средствооруженности показывает сколько на одного работающего приходится основных средств. Рост показателя также ведет к увеличению его предельного продукта и спроса на труд. Очевидно, что при дополнительном инвестировании производства величина средствооруженности будет возрастать. Данное изменение, прежде всего, произошло за счет снижения среднегодовой численности персонала при более положительной динамике роста среднегодовой стоимости основных средств.

Рост средствооруженности труда поспособствовал увеличению производительности труда (на 19,06% относительно 2017 г.).

Фондоемкость на предприятии растет, а фондоотдача снижается, что говорит о нерациональном использовании производственных мощностей. Причиной тому может быть, к примеру, их неполная загруженность или неудовлетворительное состояние самих средств.

Поэтому на предприятии можно разработать следующие мероприятия по повышению фондоотдачи:

- своевременно обновлять производственные мощности, поддерживая их на оптимальном уровне;
- по мере необходимости проводить техническое перевооружение производства, оснащать предприятие новыми, более мощными и современными средствами;
- в отдельных случаях возможно строительство новых производственных объектов либо реконструкция уже существующих под изменившиеся нужды предприятия.

Данные мероприятия позволят более эффективно использовать основные средства предприятия, что является одним из путей снижения себестоимости, повышения рентабельности продукции.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 № 32н (в ред. от 06.04.2018г.) [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант-Плюс»
2. Безруких П.С. Бухгалтерский (финансовый) учет Теория и практика [Текст]: учеб. пособие для вузов / П.С. Безруких- М.: Книжный мир, 2017.-647с.
3. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 398 с.
4. Воронченко Т. В. Бухгалтерский учет [Текст]. Учебник / Т.В. Воронченко. – М.: Высшая школа, 2016. – 712 с.
5. Герасимов Б.И. Комплексный экономический анализ финансовохозяйственной деятельности организации. / Б.И. Герасимов, Т.Н. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. – Тамбов: ТГТУ, 2011. – 157 с.
6. Гетьман В.Г. Бухгалтерский финансовый учет[Текст]: учебник / под ред. В.Г. Гетьмана–М.: «Дашков и К»,2012. -496 с.
7. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие для бакалавров / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2016. - 306 с.
8. Официальный сайт Компании «Инфо-Бухгалтер» www.ib.ru.
9. <http://www.consultant.ru/>.
10. <http://www.glavbukh.ru/>.
11. <http://www.garant.ru/>

УДК 330.322

ОТЛИЧИЯ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА ИНВЕСТИЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ МСФО И ГААП США

САГАДИЕВ ТАМЕРЛАН РОЛАНОВИЧ

магистрант

САДИЕВА АЛТЫНСАРА САДИЕВНА

к.э.н., доцент, профессор кафедры «Учет и аудит»

АО «Финансовая академия»

г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Аннотация: В статье рассматриваются стандарты ведения бухгалтерского и финансового учета, такие как МСФО и ГААП. Сравниваются отличия стандартов. Оцениваются положительные и отрицательные стороны каждого из стандартов. Рассматриваются ведения учета инвестиций по обоим стандартам.

Ключевые слова: МСФО, ГААП США, ведение бухгалтерского учета, учет и аудит, инвестиции, ведение учета инвестиций.

THE DIFFERENCES OF ACCOUNTING OF INVESTMENTS IN ACCORDANCE WITH IFRS AND US GAAP

**Sagadiyev Tamerlan Rolanovich,
Sadiyeva Altynsara Sadiyevna**

Abstract: The article deals with accounting and financial accounting standards, such as IFRS and GAAP. The differences of standards are compared. The positive and negative aspects of each of the standards are evaluated. We consider the accounting of investments by both standards.

Key words: IFRS, US GAAP, accounting, accounting and auditing, investments, investment accounting.

Почти повсеместно в Казахстане принимаемые Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО) положительно влияют на достоверность экспертной оценки организаций со стороны внешних пользователей. Так как оценка информации об организации для внешних пользователей обычно рассматривается в сравнении с другими для того, чтобы принимать решения, удобство при соблюдении МСФО всеми организациями бескомпромиссно. Ввиду этого факта становится интересным, в связи с чем не теряется актуальность GAAP (Generally Accepted Accounting Principles – Общепринятые стандарты бухгалтерского учета), которые в современном Казахстане в образовательных программах ВУЗов даже не рассматриваются. Возникла необходимость рассмотреть их отличия между собой.

Основные принципы ведения учета и составления финансовой отчетности GAAP США изложены в Положении о концепции финансового учета, в котором присутствуют цели составления и качественные характеристики отдельных элементов финансовой отчетности, базовые принципы проведения оценки активов, обязательств и капитала, а также принципы их признания.

Самое известное и очевидное отличие между отчетностью, составленной по МСФО и GAAP США, касается представления информации в Отчете о финансовом положении (Балансе) [1, с.1].

В балансе, составленном в соответствии с МСФО, активы и обязательства отражаются либо по уменьшающейся ликвидности, либо по уменьшающейся срочности. То есть актив баланса по МСФО

чаще всего начинается с денежных средств в кассе и на счетах организации, а оканчивается основными средствами, НМА и незавершенным строительством. В пассиве изначально представлены краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства, а после — статьи капитала. В балансе, составленном по GAAP США, статьи баланса должны быть представлены по степени убывания ликвидности. Публичные компании обязаны соблюдать указания Комиссии по ценным бумагам и биржам по раскрытию информации [2, с.23].

По МСФО форма представления отчета о движении денежных средств строго регламентирована, отчет составляется прямым или же косвенным методом. Допускаются к включению в денежные средства денежные эквиваленты со сроком погашения до трех месяцев и краткосрочные овердрафты. По GAAP США овердрафты не включаются в состав денежных средств. Начисляется также прямым или косвенным методом.

В отчете об изменении собственного капитала по МСФО представляются: — собственный капитал на начало года; — инвестиции владельцев; — чистая прибыль; — доходы/расходы, относимые на собственный капитал; — изъятия владельцев. Все статьи подлежат подробному раскрытию. По GAAP США такая же детализация, как по МСФО, не требуется — данные в отчете отражаются суммарно.

В случае внесения невынужденных изменений в учетную политику (бессвязных с пересмотром общепринятых стандартов) при составлении финансовой отчетности по МСФО следует корректировать отчетность предшествующего периода, для обеспечения сопоставимости данных. По GAAP необходимо, чтобы все результаты необязательных изменений отражались только в отчетности того периода, когда было допущено искажение или изменение.

Учет GAAP рассматривается как оценка основных средств только по исторической стоимости. МСФО предполагает оценку по себестоимости или по переоцененной стоимости.

Учет по себестоимости такой же как учет по исторической стоимости GAAP США: основные средства необходимо отражать по первоначальной стоимости за исключением вычетов накопленной амортизации и убытков по обесценению основных средств. Если же организация выберет метод переоценки, то один раз в три-пять лет она должна определять справедливую стоимость основных средств собственными силами и с помощью независимых оценщиков. Балансовая стоимость основных средств при этом равна справедливой стоимости на дату предыдущей переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

В соответствии с МСФО организация вправе делать выбор, капитализировать затраты по долговым средствам или отнести эти затраты на расходы текущих периодов. Кроме того, к затратам по заемным средствам относятся уплачиваемые проценты, а также дополнительные расходы по кредитам и курсовые разницы в той мере, в которой они рассматриваются как корректировка затрат на выплату процентов. GAAP США к затратам по заемным средствам относит только проценты по кредитам, которые должны капитализироваться в соответствии с установленным порядком. К тому же доход от временного отвлечения средств целевых кредитов в соответствии с МСФО обязательно уменьшает сумму затрат для капитализации по заемным средствам, а согласно GAAP США это не допускается [3, с.1].

В МСФО каждые затраты на опытно-конструкторские работы капитализируются, тем самым признаются в качестве нематериального актива, в случаях, если есть вероятность получить экономические выгоды от использования актива; есть возможность окончить работы технически; есть возможность продать актив или его будут использовать; или расходы, связанные с созданием актива, можно достоверно оценить.

Точно такие же затраты, в соответствии с GAAP США, как правило, признаются как расходы текущего периода. Исключением являются затраты на создание и разработку веб-сайтов и некоторые виды затрат на создание собственных программных продуктов (НМА).

В условиях того, что для оценки актива рынок развит и его справедливую стоимость есть возможность достоверно оценить, имеет место быть применение метода переоценки для последующей оценки нематериальных активов в соответствии МСФО. В соответствии с GAAP США оценивать впоследствии использования нематериальных активов до их рыночной стоимости в чаще всего запрещена.

Один из основных плюсов GAAP США проявляется при рассмотрении организации для вложения

инвестиций, функциональной валютой по МСФО является валюта страны где зарегистрирована организация, по GAAP же – это валюта, в которой организация несет расходы и получает доходы. Наиболее явные отличия МСФО и GAAP США в части отображения обесценения активов связаны с методами осуществления определения текущей стоимости актива, а также с отображением обесценения гудвилла.

Отраслевой или географический сегмент эта единица превышать не может. Убыток должен признаваться убытком от обесценения в случае, если общая сумма убытка ниже балансовой стоимости гудвилла. Стоимость гудвилла обнуляется, а оставшаяся разница в сумме убытка относится на обесценение долгосрочных активов, находящихся в составе единицы, генерирующей денежные средства в том случае, если балансовой стоимости гудвилла недостаточно для покрытия этого убытка от обесценения.

В соответствии с GAAP США проверять гудвилл на обесценение можно провести, как и в отраслевом сегменте, так и в организационной единице, которая на один уровень ниже отраслевого сегмента. В этом случае определять убыток необходимо в несколько этапов обесценения гудвилла. Изначально происходит сравнение балансовой стоимости сегмента или организационной единицы, частью которых является гудвилл, с их справедливой стоимостью. После этого балансовая стоимость гудвилла сравнивается с его справедливой стоимостью. Все что свыше признается убытком от обесценения гудвилла.

По требованиям обеих систем запрещено восстанавливать признаваемые ранее убытки от обесценения гудвилла. Следует отметить то, что в отличие от МСФО GAAP США не допускает восстановления никаких убытков от обесценения (к примеру, убытков от обесценения основных средств). В соответствии с МСФО необходимо восстановление ранее признанных убытков, когда произошло некое изменение допущений, использованных до этого при расчете возмещаемой стоимости.

В соответствии с GAAP США если балансовая стоимость актива превысит ожидаемые не дисконтируемые следующие денежные потоки от использования, то он обесценивается. По требованиям МСФО для того, чтобы выявить обесценена ли балансовая стоимость актива необходимо сравнить с еще две величины, а именно приведенную стоимость последующих денежных потоков от использования актива и чистую стоимость реализации этого актива. При условии, что балансовая стоимость превысит любую из этих величин то актив обесценен.

В соответствии с МСФО гудвилл проверяется на обесценение наряду с единицей, генерирующей денежные средства.

Отраслевой или географический сегмент будет не меньше такой единицы. Если сумма убытка меньше балансовой стоимости гудвилла, то убыток признается убытком от обесценения гудвилла. Стоимость гудвилла будет списана до нуля и остаток суммы убытка будет отнесен на обесценение долгосрочных активов, которые входят в состав единицы, генерирующей денежные средства, если сумма балансовой стоимости гудвилла окажется малым для того, чтобы покрыть выявленный убыток от обесценения.

В соответствии с GAAP США проверка гудвилла на обесценение необходимо проводить в составе отраслевого сегмента или организационной единицы, которая на один уровень ниже отраслевого сегмента. Определение убытка от обесценения гудвилла в таком случае будет происходить в несколько этапов. Во-первых, сравнивается справедливая и балансовая стоимости сегмента или организационной единицы, в составе которых состоит гудвилл. Во-вторых, балансовая стоимость самого гудвилла сравнивается с его справедливой стоимостью. Убыток от обесценения гудвилла признается на сумму превышения.

Запрещено восстанавливать уже признанные убытки от обесценения гудвилла в обоих случаях. Восстановление никаких убытков от обесценения по GAAP США, в отличие от МСФО, не допускается. По МСФО же, если было допущено изменение ранее использованных при расчетах возмещаемой стоимости допущений, восстанавливать убытки, признанные до этого, необходимо.

В заключении исследования, следует отметить, что ведение учета по МСФО имеет больше вариантов, предполагается выбор между несколькими альтернативными подходами отражения активов и пассивов, некоторая часть которых запрещена к применению в GAAP США. Если есть необходимая информация для составления МСФО, то труднее составить отчетность по GAAP США, нежели наобо-

рот. Оценив положительные и отрицательные стороны каждого из стандартов, навязывается вывод, что чаще всего МСФО проще для составления отчетности, так как имеется возможность толковать стандарты более широко, избегая сложных областей. GAAP рассматривает более точно, целенаправленно и стандарту необходимо гораздо больше корректировок. Главный положительный фактор МСФО является его же единственным отрицательным фактором, так как меньшая детализация стандарта по многим вопросам в сравнении с GAAP США создает неясность в некоторых вопросах составления бухгалтерской отчетности. Однако есть возможность использовать более подробные толкования некоторых вопросов в соответствии с GAAP США, когда формируется бухгалтерская отчетность по МСФО. Следует отметить также, что существуют организации во всем мире и в Казахстане в том числе в силу специфичной деятельности вынуждены применять GAAP США, так как множество аспектов хозяйственной деятельности в МСФО просто не прописаны. В этой тенденции ведение учета по GAAP удобнее для рассмотрения организации как объекта инвестирования.

Список литературы

1. Электронная энциклопедия «Википедия». статьи о МСФО (https://ru.wikipedia.org/wiki/Международные_стандарты_финансовой_отчётности) и GAAP (<https://ru.wikipedia.org/wiki/GAAP>)
2. Wiley GAAP 2007: Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles. — John Wiley & Sons, 2007.
3. Официальный сайт палаты аудиторов, статья о принципиальных отличиях МСФО и GAAP (<http://audit-palata.spb.ru/article/134/494/MSFO-i-GAAP-SShA-principialnye-otlichiya>)

© Сагадиев Т.П., Садиева А.С., 2019

УДК 657.01

ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

ШАРУДИНА ЗИНАИДА АЛЕКСАНДРОВНА

доцент

КОНДРАТЬЕВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА

студентка

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Аннотация: в данной статье будут рассмотрены основные теоретические аспекты метода бухгалтерского учета, его отличительные черты. Также будут охарактеризованы основные составные элементы метода бухгалтерского учета.

Ключевые слова: метод бухгалтерского учета, документирование, инвентаризация, оценка, двойная запись, калькуляция, бухгалтерский баланс и счета бухгалтерского баланса.

ELEMENTS OF ACCOUNTING METHOD

Sarudine Zinaida Aleksandrovna,
Kondratyeva Alina Sergeevna

Abstract: this article will consider the main theoretical aspects of the accounting method, its distinctive features. The main components of the accounting method will also be described.

Keywords: accounting method, documentation, inventory, evaluation, double entry, calculation, balance sheet and balance sheet accounts.

Метод бухгалтерского учета - совокупность приемов и способов, с помощью которых исследуется объект учета - предприятие и его хозяйственная деятельность. Методические приемы бухгалтерского учета включают документирование хозяйственных операций, инвентаризацию, оценку, калькуляцию себестоимости, двойную запись, счета бухгалтерского учета и бухгалтерский баланс [1, с. 44].

Бухгалтерский учет имеет характерные отличия от других видов учета. Это присуще целостности диапазона исследуемого объекта, он сплошной и непрерывный. Данный вид бухгалтерского учета не содержит упущений и последовательно отражает все объекты бухгалтерского учета: все виды доходов и расходов предприятия, все элементы его имущества, капитал и обязательства, все хозяйственные операции и процессы.

Элементы метода бухгалтерского учета:

1. Документация и инвентаризация. В бухгалтерском учете, как средстве первичного надзора и контроля за объектом бухгалтерского учета, очень важно, чтобы без подлежащего освобождению документа не было никаких записей. Часть бухгалтерских документов поступает извне компании, от третьих лиц и организаций. Другие документы выдаются компанией и направляются ее контрагенту. Некоторые документы выпускаются и используются только на предприятии, например, счета-фактуры, которые перемещаются из склада в производство, таблицы для расчета амортизации основных средств и т.д. Документы играют очень важную роль в повседневном управлении предприятием, с помощью которого контролируется вся эта деятельность и устанавливается личная ответственность работников за выполнение конкретных операций. Документация повышает надежность и точность учетных данных.

Важным способом обеспечения достоверности бухгалтерских данных и финансовой отчетности является инвентаризация. Сопоставление и уточнение фактических данных о наличии средств и состоянии расчетов с помощью инвентаризации. Инвентаризация материалов, готовой продукции, товаров и

другого имущества, имеющего материально-естественную форму, осуществляется путем проверки их количества, качества и технических условий на месте хранения и эксплуатации. Расхождение между фактической доступностью бухгалтерских данных и инвентаря и условиями может произойти из-за нарушения хранения или из-за естественной потери из-за ошибки измерения количества при входе на склад из-за ошибки в документах и т.д. Запасы могут быть исчерпаны по расписанию или внезапно; когда запасы применяются ко всем видам активов и обязательств, они могут быть полными, а когда запасы охватывают только одну группу средств или их источник, они могут быть частичными.

2 Оценка и калькуляция - метод измерения затрат для учета информации. В результате оценки имущества, обязательств и финансовых результатов предприятия проявляют себя в денежном выражении. Проблема оценки является одной из самых сложных в бухгалтерском и финансовом анализе. Для обеспечения максимальной надежности и объективности показателей учета и отчетности, влияющих на показатели денежно-кредитного учета, необходимо учитывать ряд факторов. В качестве основы для оценки используются различные виды стоимости: начальная (историческая) стоимость-денежный эквивалент, в котором имущество было приобретено в прошлом году, или соответствующее долговое обязательство, зафиксированное в момент его возникновения. Остаточная стоимость-это начальная (или замещающая) стоимость после вычитания из нее накопленной суммы амортизации. Чистая реализуемая (рыночная) стоимость-это сумма, полученная в настоящее время (при оценке или переоценке) от продажи или обмена объектов на обычных коммерческих условиях с учетом затрат, связанных с этой продажей.

3. Двойная запись и счета бухгалтерского учета. Регистрация или запись данных о наличии средств предприятия, о праве собственности, о регистрации всех изменений в составе и источнике этих средств под влиянием коллективной деятельности осуществляется путем применения системы счетов и их двойной записи во все изменения (операции). На этом счете регистрируется не только сумма любых имеющихся средств или источников, но и каждый последующий сбор или выбытие средств. На эти изменения повлияли внутренние операции. Изменения в одном и том же количестве бухгалтерских операций всегда регистрируются на счетах дважды. Двойной термин является основным элементом метода учета, используемого для записи ежедневных изменений в составе активов предприятия. Контроль за перемещением имущества организации и ее источников интеллектуальной собственности является одним из элементов использования методов бухгалтерского учета-бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет-Метод группировки и формирования в настоящее время организаций и источников отражения и контроля состояния и движения имущества, а также экономических процессов и результатов хозяйственной деятельности.

4. Бухгалтерский баланс. Балансовый отчет является одним из четырех основных компонентов финансовой отчетности. В соответствии с правилами международной финансовой отчетности в балансе содержатся данные об активах, обязательствах и капитале. Баланс состоит из трех частей: активов, обязательств и капитала. В основном, балансовые статьи следуют друг за другом в порядке ликвидности, несмотря на исключения. Основная особенность балансового отчета заключается в том, что совокупные активы всегда равны сумме обязательств и собственного капитала. Активы показывают, какие средства используются в бизнесе, а обязательства и акции показывают, кто предоставляет средства и в какой степени. Все ресурсы, принадлежащие предприятию, могут быть предоставлены собственником (капитал) или кредитором (обязательство). Таким образом, требования кредиторов вместе с суммой требований собственника должны быть равны долям [2, с. 167].

Проанализировав методы бухгалтерского учета, можно с уверенностью сказать, что все его элементы органически связаны между собой. Наблюдения за объектами учета регистрируются в файле. Данные первичного документа преобразуются в единую сопоставимую информационную безопасность путем оценки, которая отражается в двойном вводе справочного счета. Данные, полученные на бухгалтерских счетах, являются основой для определения себестоимости продукции (расчетов), а также для составления балансов и других форм отчетности. В свою очередь, расчеты оцениваются на основании бухгалтерских данных бухгалтерских счетов, открытых на базе баланса. Инвентаризация уточняет производительность счета. Таким образом, взаимосвязанное функционирование всех элементов бухгалтерско-

го подхода обеспечивает полное, непрерывное, объективное и систематическое отражение его предмета.

Список литературы

1. Балданова А. Бухгалтерский учет. - Мн.: Высшая школа, - 2017, - 685 с.
2. Никитин В. Теория бухгалтерского учета. - М.: Издательство «Дело и Сервис», - 2018, - 320 с.

УДК 330

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

СЕДОВА МАРГАРИТА ВЯЧЕСЛАВОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

Аннотация: в данной статье рассмотрен анализ затрат на производство продукции в растениеводстве, на примере предприятия ООО «Северное сияние». Представлен подробный анализ материальных затрат и произведен факторный анализ затрат на 1 рубль товарной продукции. По результатам данных анализов представлены предложения по снижению производственных расходов сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: анализ, затраты, производство, растениеводство, сельское хозяйство.

ANALYSIS OF PRODUCTION COSTS AND WAYS OF THEIR REDUCTION IN CROP

Sedova Margarita Vyacheslavovna

Abstract: this article describes the analysis of the cost of production in crop production, the example of the company "Northern lights". The detailed analysis of material costs is presented and the factor analysis of costs for 1 ruble of commodity production is made. According to the results of these analyses, proposals to reduce the production costs of the agricultural enterprise are presented.

Key words: analysis, costs, production, crop production, agriculture.

Одной из важнейших отраслей для развития промышленно-производственного и экономического благосостояния нашей страны является растениеводство.

Главной задачей любого сельскохозяйственного предприятия является получение прибыли. Для достижения данной цели необходимо произвести анализ затрат на производство продукции и выявить пути снижения ее себестоимости. Рассмотрим анализ затрат и пути их снижения на примере сельскохозяйственного предприятия ООО «Северное сияние», расположенного в Покровском районе Орловской области.

Для исчисления себестоимости продукции по экономическим элементам, производственные затраты, относимые на основное производство разделяют и учитывают по статьям (табл. 1).

Из таблицы 1 можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в производстве продукции составляют материальные затраты. Сумма материальных затрат в 2017 году значительно снижается, а в 2018 году опять возрастает. Уменьшение данных затрат в 2017 году обусловлено сокращением числа транспортных работ сторонними организациями вследствие использования собственного транспорта организации. Рост материальных затрат в 2018 году объясняется общим повышением цен в стране. Сумма затрат на оплату труда, так же как и сумма затрат на отчисления на социальные нужды имеет тенденцию к уменьшению за три года. Удельный вес при этом каждой из статей калькуляции практически не изменился. Сумма амортизационных затрат, так же как и их удельный вес в динамике за три года имеет тенденцию к увеличению. Рост данного показателя обусловлен внедрением новых современных технологий в производственный процесс, а так же внедрение более новой и усовершенствованной автоматизированной технике, которая требует больших затрат на амортизацию. Прочие затраты на производство продукции имеют тенденцию незначительного спада и удельный вес при этом практически не изменяется [1.29].

Таблица 1

Анализ затрат на основное производство в ООО «Северное сияние»

Затраты по экономическим элементам	2018 г		2017 г		2016 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты (на сырье, материалы, иные материально-производственные запасы, используемые в производстве)	590422	57,2	518164	57,0	654492	42,8
Материальные затраты (оплата работ и услуг производственного характера, в том числе выполненных сторонними организациями)	175040	17,0	165880	18,2	569528	37,3
Затраты на оплату труда	91016	8,8	92873	10,2	148991	9,8
Отчисления на социальные нужды	30926	3,0	31743	3,5	51012	3,3
Амортизация	129268	12,5	85453	9,4	70130	4,6
Прочие затраты	14904	1,5	15786	1,7	34232	2,2
Всего:	1031576	100	909899	100	1528385	100

Так как материальные затраты на сырье, материалы и иные материально-производственные запасы, используемые в производстве за последние два года составляют 57% от общей суммы производственных затрат, то необходимо произвести отдельно анализ данного экономического элемента в разрезе его статей (табл. 2).

Таблица 2

Анализ материальных затрат по статьям калькуляции в ООО «Северное сияние»

Статьи калькуляции	2018 г		2017 г		2016 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Семена и посадочный материал	112838	19,1	112909	21,8	104496	15,9
Удобрения, бактериальные и другие препараты	210911	35,7	151690	29,3	186730	28,5
Средства защиты растений	89217	15,1	97092	18,7	93681	14,3
Покупная энергетика всех видов	5625	1	6750	1,3	7191	1,1
Топливо, кроме нефтепродуктов	4929	0,8	7785	1,5	4507	0,7
Нефтепродукты всех видов, используемые на технологические цели	92500	15,7	74045	14,3	96395	14,7
Запасные части и материалы для ремонта основных средств, инвентаря, приборов, инструментов и других средств труда	73068	12,4	61421	11,9	91265	13,9
Прочие материальные затраты	1334	0,2	6472	1,2	1307	0,2
Всего:	590422	100	518164	100	654492	100

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в материальных затратах занимают расходы на удобрения, бактериальные и другие препараты (35,7%). Так же значительным весом обладают такие статьи затрат как средства защиты растений, нефтепродукты, запасные части и материалы (15%, 14% и 12% соответственно). Общая сумма материальных затрат в 2017 году уменьшается по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом возрастает. Уменьшение материальных затрат в 2017 году обусловлено приобретением удобрений по более низким ценам у выгодных поставщиков, а также уменьшением затрат на нефтепродукты, используемые на технологические цели. Рост материальных затрат в 2018 году связан с покупкой более качественных дорогостоящих минеральных удобрений и общим ростом цен в связи с ростом уровня инфляции в России [2.25].

Наиболее обобщающим показателем анализа затрат на производство и продажу продукции является уровень затрат на 1 рубль произведенной продукции (табл. 3).

Таблица 3

Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции в ООО «Северное сияние»

Показатель	2018 год		2017 год		2016 год
	План.	Факт.	План.	Факт.	Факт.
Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб.:	906625	956642	949735	899767	870190
зерновые и зернобобовые культуры	583120	617082	735263	668570	663831
масличные культуры	323505	339560	214472	231197	206359
Объем товарной продукции, тыс. руб.:	860233	6553583	1132199	1352039	1987608
зерновые и зернобобовые культуры	558387	5853400	789847	982267	1345188
масличные культуры	301846	700183	242352	369772	642420
Затраты на 1 рубль товарной продукции, коп.:	105,39	14,60	83,88	66,55	43,78
зерновые и зернобобовые культуры	104,43	10,54	93,09	68,06	49,35
масличные культуры	107,18	48,50	88,50	62,52	32,12

Из таблицы 3 можно сделать вывод, что в 2018 году фактические затраты на 1 рубль товарной продукции по сравнению с 2017 годом уменьшились: на зерновые и зернобобовые культуры - 57,52 коп., на масличные культуры – 14,02 коп. Так же за последние два года фактические затраты на 1 рубль товарной продукции меньше чем предполагалось плановыми затратами на основании данных прошлых годов [3.44].

Определение влияния различных факторов на изменение затрат на 1 рубль товарной продукции представлено ниже (табл. 4).

Таблица 4

Влияние факторов на 1 рубль товарной продукции

Фактор	2018 год, коп.	2017 год, коп.
Влияние факторов	-90,79	-17,33
Изменение цен	-53,62	20,67
Изменение количества выпущенной продукции	-43,2	-33,5
Изменение себестоимости единицы продукции	6,03	-4,5

Из таблицы 4 можно сделать вывод, что понижение цен на реализацию продукции в 2017 году неблагоприятно сказалось на величине затрат на 1 рубль товарной продукции и привело к его увеличению на 20,67 коп. В 2018 году произошло повышение цен на реализацию продукции и это положительно отразилось на результате – величина затрат на 1 рубль товарной продукции уменьшалась на 53,62 коп. Увеличение объема производимой продукции в 2017 году оказало благоприятное влияние на 1 рубль товарной продукции и привело к его уменьшению на 33,5 коп. В 2018 году произошло уменьшение объема продукции и изменение ассортимента (уменьшился объем зерновых и зернобобовых культур, увеличился – масличных культур), что также положительно отразилось на затратах - величина затрат на 1 рубль товарной продукции уменьшалась на 43,2 коп. Фактическое увеличение удельных затрат единицы продукции в 2017 году положительно повлияло на результат – показатель снизился на 4,5 коп. В 2018 году фактическое уменьшение удельных затрат единицы продукции отрицательно повлияло на результат – показатель увеличился на 6,03 коп.

Исходя из произведенного анализа затрат на производство продукции на примере предприятия ООО «Северное сияние» можно сделать вывод, что сократить производственных расходы можно не-

сколькими способами.

Так как материальные затраты занимают большую часть затрат в общей сумме производственных расходов, то в первую очередь, необходимо создание резервов по снижению затрат в данной группе. Наиболее затратными элементами здесь являются расходы на семена и материалы, а так же расходы на различные удобрения и ядохимикаты. Из этого следует, что наиболее эффективным путем по снижению затрат является пересмотр договоров с поставщиками, для получения более выгодных предложений по меньшей стоимости.

Сократить расходы на производство продукции поможет проведение оптимизации таких расходов как затраты на топливо для технологических нужд, затраты на электроэнергию, затраты на транспорт.

Сокращение фонда оплаты труда и персонала, также положительно скажется на сокращении общей суммы производственных затрат. Необходимо рассмотреть эффективность работы каждого подразделения и выявить неэффективные, произвести сокращение. Так же необходимо ужесточить меры по получению поощрений и выплат премиального характера [4.125].

Освоение и использование данных резервов по сокращению производственных расходов позволит снизить общую себестоимость готовой продукции, а в следствии, улучшить финансовые результаты предприятия.

Список литературы

1. Морозкина С.С. Калькулирование продукции в целях бухгалтерского и управленческого учета // Все для бухгалтера. - 2009. - № 15. - с. 29-30.
2. Кожин В.Я. Себестоимость продукции в прошлом и настоящем // Финансовый бизнес. - 2011. - № 1. - с. 23-34.
3. Алтухов А.И. Развитие зернового хозяйства России // АПК: экономика, управление. - 2010. - № 11 - с. 42-48.
4. Рыжиков, Ю.И. Теория затрат и управления затратами: учеб. пособие / Ю.И. Рыжиков. - СПб.: Питер, 2007. - 187 с.

© М.В. Седова, 2019

УДК 330

HISTORICAL BACKGROUND AND MODERN UNDERSTANDING OF FINANCIAL AND MANAGEMENT ACCOUNTING

ТУЗОВСКАЯ ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

*Научный руководитель: Тюленева Татьяна Александровна**к.э.н., доцент кафедры управленческого учета и анализа**ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»*

Аннотация: В данной статье представлены основные этапы развития финансового и управленческого учета, а также определены перспективы их дальнейшего развития.

Ключевые слова: финансовый учет, управленческий учет, классификация, методология.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Tuzovskaya Olga Sergeyevna

Abstract: This article presents the main stages in the development of financial and management accounting, and also identifies the prospects for their further development.

Key words: financial accounting, management accounting, classification, methodology.

The relevance of this study is due to the fact that many questions about the theoretical aspects of management and financial accounting are interested by scientists and researchers for many years. There are many works on these topics that allow us to form a certain idea of financial and management accounting as an academic discipline and forms of practice. But it could be noted, that despite the large number of works devoted to this topic, there is a lack of order in the terminological apparatus, and there is no system in the conceptual apparatus, and all theoretical studies are limited to the consideration of goals, objectives, and functions. All these facts indicate that there is no holistic and unified system of financial and management accounting as a set of applied and theoretical techniques that allow to generalize the practice of their application [1, p. 98].

Analysis of foreign and domestic literature demonstrates the fact that the historical aspects of management accounting are studied in detail only in the most recent time periods, namely in the industrial period (mid-19th century) and the modern period – 20 and early 21 centuries. But it should be noted that industrial production is only a part of the evolutionary path of economic activity of mankind. In addition to the financial component, it also stands out and production activities.

For understanding the essence of management accounting, it is necessary to analyze the starting point of production as the main activity of the individual, and also to trace the main stages of the origin and development of factors influenced the separation of production activities from financial activities and financial content. It is not enough to consider only the last evolutionary periods of development for this. It is important to trace the entire period of formation of management accounting throughout its existence [2, p. 74].

Thus, in analyzing the theoretical sources, we can formally distinguish the following main era, in which the preconditions of creation system-chronological order found are detected or the methodology of management accounting is analyzed [3, p. 54]:

- 1) primitive communal world (approximately 9-6 thousands BC);
- 2) early world (5 thousand years BC - 500 BC.);
- 3) ancient world (500 BC - 476);
- 4) medieval period (476-1492);
- 5) new time (1492-1750);
- 6) industrial stage (1750-1920);
- 7) modern stage (1920s - present).

Management accounting is a complex system, and its theoretical basis is the neoclassical economic theory and philosophy of positivism, according to some researchers. These conditions are mandatory for the emergence of management accounting. However, the dynamic historical process proves conclusively that events in different countries have had a significant impact on the development, prevalence and application of management accounting.

The emergence of financial accounting is associated with the emergence of human economic activity. Many researchers attribute the emergence of financial accounting to the period of primitive communal system. The basis of financial accounting of ancient times is the inventory and registration of property and tangible assets.

Ya. V. Sokolov and V. Ya. Sokolov give three possible answers to the question of when financial accounting was appeared [4, p. 88]:

- 1) 6000 years ago, at the moment when the purposeful registration of the facts of economic life began (the first traces of developed accounting systems were found by scientists in the valleys of the Nile, Tigris, Euphrates rivers), the main accounting technique was inventory;
- 2) 500 years ago, when L. Pacioli's book "the Sum of arithmetic, geometry, the doctrine of proportions and relations" was published in 1494, where in XI Treatise on accounts and records a descriptive interpretation of accounting was presented;
- 3) 100 years ago, when the first theoretical constructions of accounting appeared. Mid-19th century – time of appearance of the first scientific thought began to develop in various European countries. At the origin of the theory of accounting the nature of representations of the objects taken into account was radically changed. The object of accounting began to act not the facts of economic life, but information about them.

Financial accounting is accounting for the movement and availability of financial resources of the enterprise. Financial accounting allows to analyze the financial condition of the enterprise through a thorough studying financial and statistical reporting.

The information required for financial accounting includes:

- Cash flow statement;
- Report on the results of the company's activities;
- Balance sheet.

Management accounting is accounting in the system of the organization, which allows to provide the management with information that will allow to plan its further activities and the activities of departments, and also to monitor and evaluate them [5, p. 55].

Following objectives of management accounting could be identified [6, p.10]:

- Providing with information that can be used to conduct operational accounting of production;
- Calculation of work and services' costs, and material deviations from established standards, norms and estimates;
- Planning and control economic and financial activities of the enterprise.

Enterprise management always requires significant information costs. However, the complexity of the business environment has led to financial accounting alone was not enough, and there was a new discipline, such as management accounting.

To sum up, we can note that both financial and management accounting help to provide management with information that can help in making economically important decisions.

References

1. Аверина, О.И., Безруков, Н.В. Управленческий учет: этапы становления, современное состояние и направления развития / О.И. Аверина, Н.В. Безруков // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 39.
2. Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О.Д. Каверина. Москва: Финансы и статистика. 2013.
3. Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета: учеб. / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. Москва: Финансы и статистика, 2014.
4. Сидорова, М.И. Управленческий учет и менеджмент: вопросы кросс-функционального взаимодействия / М.И. Сидорова, Е.И. Гордеева // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 35.
5. Зимакова, Л.А. Создание интегрированной системы финансового и управленческого учета / Л.А. Зимакова // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 8.
6. Круковская, Т.А. Организация управленческого учета на предприятиях химической промышленности // Автореферат диссертации на соискание степени к.э.н. по специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика». Новосибирск. 2006.

УДК 330

СИСТЕМА УЧЕТА РАСЧЕТОВ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

ШИКЛЕИНА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности учета расчетов в бюджетных организациях на примере предприятия МБОУ «ООШ им. А.И. Бабухина». Представлен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и по результатам данных анализа сделаны выводы и описаны в статье.

Ключевые слова: анализ, учет, расчеты, бюджетные организации.

THE SYSTEM OF ACCOUNTING CALCULATIONS AND ITS FEATURES IN BUDGET INSTITUTIONS

Shikleina Victoria Yurievna

Abstract: this article describes the features of accounting of payments to budgetary organizations for example schools, MBOU "OOSH im. A. I. Babukhina". The analysis of financial and economic activity of the enterprise and the results of the analysis conclusions and described in the article.

Keywords: analysis, accounting, calculations, budgetary institution.

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях имеет много особенностей, начиная с отдельных актов, регулирующих его, и заканчивая сложной системой кодировки счетов.

На базе принципов бухучета для госорганов разработаны единый план счетов и инструкция, утвержденные приказом Минфина России от 01.12.2010 № 157н. Они действуют как для всех госучреждений, так и для госорганов. Кроме того, в соответствии с п. 21 единого плана счетов для каждого вида госучреждения есть свой частный план счетов, утвержденный приказом Минфина России.

Необходимо отметить еще один нюанс в терминологии. Часто словосочетание «бюджетный учет» употребляют применительно ко всем видам госучреждений. Однако, исходя из формулировок, используемых в перечисленных выше, НПА, АУ и БУ ведут бухгалтерский учет, а вот государственные органы, внебюджетные фонды и прочие учреждения, указанные в п. 1 инструкции (приказ № 162н), ведут бюджетный учет.

В школе применяется тарифная система и ее элементами являются тарифная ставка, оклад (должностной оклад), тарифная сетка и тарифные коэффициенты (рис. 1). [3, 56]

Тарифные системы оплаты труда устанавливаются с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, а также с учетом государственных гарантий по оплате труда (рисунок 2.2) [ч. 9 ст. 143 ТК РФ]. Система оплаты труда закреплена в коллективном договоре учреждения, [2, 98].

В МБОУ «ООШ им. А.И. Бабухина» для начисления заработной платы используется фактически отработанное время. Для правильного начисления заработной платы работников в бухгалтерию 2 раза

в месяц, за 5 рабочих дней до дня выплаты заработной платы, согласно утвержденному в учетной политике графику документооборота, сдается табель учета использования рабочего времени. Табель сдается 2 раза в месяц для начисления заработной платы за первую половину месяца (аванс) и вторую половину месяца (окончательный расчет). Если после сдачи табеля за вторую половину месяца произошли изменения в количестве отработанного времени, то составляется дополнительный табель, содержащий только информацию по сотрудникам, у которых произошли изменения в учетном отработанном времени. Дополнительный табель сдается в бухгалтерию школы для произведения перерасчета заработной платы 1 числа следующего месяца. Если изменения в первичном табеле не происходили, то и составлять дополнительный табель нет необходимости.

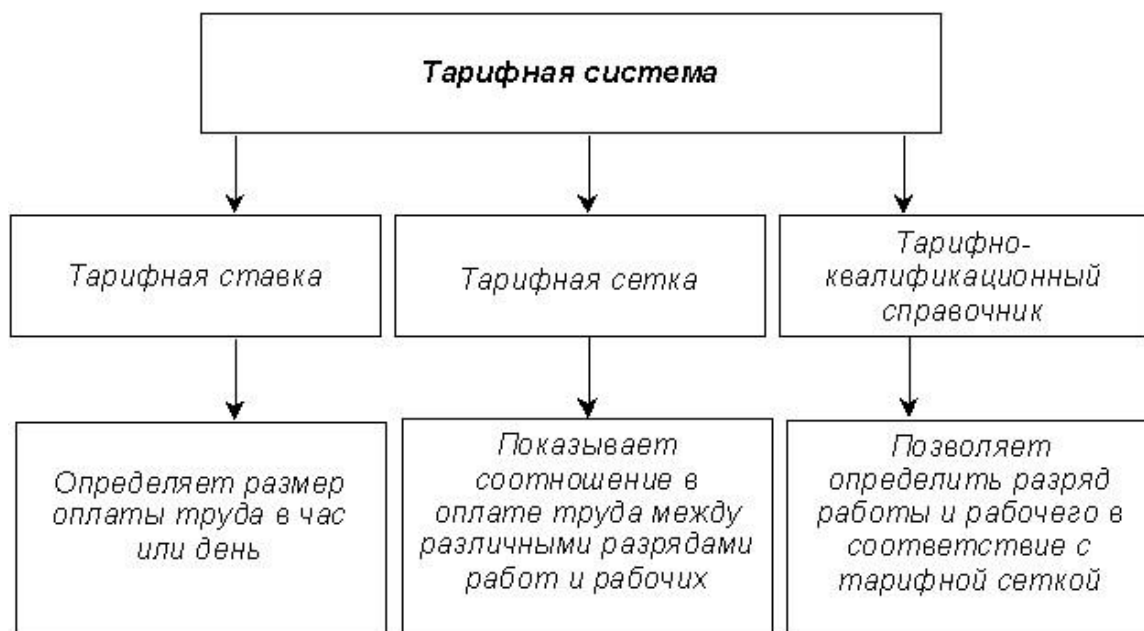


Рис. 1. Схема тарифной системы оплаты труда

Основными бухгалтерскими записями (проводками) при начислении заработной платы в МБОУ «ООШ им. А.И. Бабухина» являются:

1. Начисление сумм по оплате труда, денежного довольствия, компенсаций, отпускных и т.п.:

Дебет 4 109 61 211 «Уменьшение кредиторской задолженности по оплате труда»

Кредит 4 302 11 730 «Увеличение кредиторской задолженности по заработной плате»

2. Начисление пособий и других выплат за счет средств фонда социального страхования (страховые взносы в ФСС):

Дебет 4 303 02 830 «Уменьшение кредиторской задолженности по обязательному социальному страхованию»

Кредит 4 302 13 730 «Увеличение кредиторской задолженности по начислениям на выплаты по оплате труда».

3. Удержание НДФЛ из сумм по оплате труда, денежного довольствия и прочих выплат:

Дебет 4 302 11 830 «Уменьшение кредиторской задолженности по заработной плате».

Кредит 4 303 01 730 «Увеличение кредиторской задолженности по НДФЛ»

4. Удержание из сумм по оплате труда, денежного довольствия, компенсаций:

Дебет 4 302 11 830 «Уменьшение кредиторской задолженности по заработной плате»

Кредит 4 304 03 730 «Увеличение кредиторской задолженности по расчетам по удержаниям из выплат по оплате труда».

5. Начисление страховых взносов в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС):

Дебет 4 109 61 213 «Начисления на выплаты по оплате труда»

Кредит 4 303 07 730 «Увеличение кредиторской задолженности по обязательному медицинскому страхованию».

6. Начисление страховых взносов в Фонд социального страхования (ФСС):

Дебет 4 109 61 213 «Начисления на выплаты по оплате труда

Кредит 4 303 07 730 «Увеличение кредиторской задолженности по обязательному социальному страхованию». [2, 235]

Таким образом, в МБОУ «ООШ им. А.И. Бабухина» бухгалтер на основании табеля учета использования рабочего времени, форма которого утверждена приказом Минфина от 30 марта 2015 г. №52н, определяет сумму оплаты труда за фактически отработанное время. Также определяется сумма оплаты труда за неотработанное время, но подлежащее оплате, размер пособий, материальной помощи и т.д. После этого составляется расчетно-платежная ведомость, где отдельно по каждому работнику образовательной организации указывается сумма начисленной оплаты отдельно по видам оплат, удержания и сумма к выплате.

В таблице 1 отражены хозяйственные операции по начислению оплаты труда в учете.

Таблица 1

Хозяйственные операции по начислению заработной платы и их отражение в учете

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Начислена заработная плата работнику	0 401 20 211	0 302 11 730	27 070,195
Начислен НДФЛ	0 302 11 830	0 303 01 730	3 519,13 (27 070,195 × 13%)
Выдана заработная плата из кассы	0 302 11 830	0 201 34 610	23 551 (27 070,195 – 3 519,13)
Начислены страховые взносы в ПФР — 22%	0 401 20 213	0 303 10 730	5 955 (27 070,195 × 22%)
Начислены страховые взносы в ФСС — 2,9%	0 401 20 213	0 303 02 730	785 (27 070,195 × 2,9%)
Начислены взносы по страхованию от несчастных случаев — 0,2%	0 401 20 213	0 303 06 730	54 (27 070,195 × 0,2%)
Начислены страховые взносы в ФФОМС — 5,1%	0 401 20 213	0 303 07 730	1 381 (27 070,195 × 5,1%)

Бухгалтерские записи по начислению заработной платы отражаются в Журнале операций расчетов по оплате труда. Рассмотрев начисление заработной платы в учреждении, можно сделать вывод, что для начисления оплаты труда применяются минимальные оклады по профессиональным квалификационным группам. А также повышающие коэффициенты к окладам, ставкам заработной платы, выплатам компенсационного и стимулирующего характера.

Применение действующих инструкций для бюджетных учреждений и кодов КОСГУ (классификация операций сектора государственного управления. Эта группировка всех операций в зависимости от их экономического содержания. Данная классификация утверждена Приказом Минфина России от 1 июля 2013 г. N 65н.) немаловажна для формирования проводок по заработной плате. Правильное отражение заработной платы на счетах бухгалтерского учета позволит без ошибок распределить движение государственных денежных средств по статьям расходов.

Далее в таблице 2 приведен анализ динамики финансовых результатов учреждения за 2 года.

Исходя из представленных данных можно заметить, что наблюдается повышение расходов в 2016 году на 19232377 руб. или на 41,80%, в 2018 году наблюдается понижение на 19255044 руб. или на 29 %.

Таблица 2

Анализ динамики финансовых результатов МБОУ «ООШ им. А.И. Бабухина» в 2016-2018 гг.

Наименование показателя	2016	2017	2018	Отклонение (+;-)		Темп роста, %	
				2017-2016	2018-2017	2017/2016	2018/2017
Доходы	0	0	0				
Расходы	46005197	65237574	45982530	19232377	-19255044	141,80	70,48
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	7764826	8827976	7764826	1063150	-1063150	113,69	87,96
Приобретение работ, услуг	1419702	1331952	1419702	-87750	87750	93,82	106,59
Безвозмездные перечисления организациям	35620875	54461249	35620875	18840374	-18840374	152,89	65,41
Безвозмездные перечисления бюджетам	532667	0	532667	-532667	532667	0,00	
Расходы по операциям с активами	563355	515397	667127	-47958	151730	91,49	129,44
Расходы будущих периодов	103772	101000	-45472530	-2772	-45573530	97,33	-45022,31
Чистый операционный результат	-46005197	-65237574	-532667	-19232377	64704907	141,80	0,82
Операционный результат до налогообложения	-46005197	-65237574	-532667	-19232377	64704907	141,80	0,82
Налог на прибыль	46005197	65237574	532667	19232377	-64704907	141,80	0,82

Чистый операционный результат в 2017 году по сравнению с 2016 годом понизился на 64704907 руб., а в 2018 году по сравнению с 2017 годом повысился на 64704907 руб.

Таблица 3

Эффективность деятельности предприятия

Наименование показателя	2016	2017	2018	Отклонение (+;-)	
				2017-2016	2018-2017
Эффективность производства	-100,00	-100,00	-100,00	0	0
Эффективность использования имущества	-3 112,16	-8 541,71	-36,03	-5429,55	8505,68
Эффективность использования привлеченных ресурсов	-87073,34	-36493,28	-1008,17	50580,06	35485,11
Эффективность использования финансового результата прошлых лет	-3227,52	-11151,97	-37,37	-7924,45	11114,6

Величина дохода, полученного организацией, приходящаяся на каждый рубль вложений в ее активы, снизилась на 0.904 руб. и составила 11 копеек на рубль полученных средств.

При этом на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, в отчетном периоде приходится 10.91 руб. дохода, что на 9.683 руб. больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Доходные поступления, приходящиеся на каждый рубль привлеченных средств, в отчетном периоде снизились на 5.736 руб., т.е. до уровня 11.1 копеек на рубль заемных средств.

Величина выручки, полученной организацией, приходящаяся на каждый рубль себестоимости

проданной продукции (производственных расходов) возросла и составляла 0 руб.

Величина выручки, полученной организацией, приходящаяся на каждый рубль общей величины расходов по обычным видам деятельности (себестоимости производства и реализации) снизилась и составила 1,221 руб.

Уровень дохода, приходящегося на каждый рубль величины совокупных расходов организации в отчетном периоде возрос до 1,003 руб.

Таким образом, в исследуемом периоде наблюдается снижение практически всех коэффициентов доходности, что свидетельствует о падении эффективности использования средств, привлекаемых для осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Борисова, О.В. Корпоративные финансы: учеб. и практикум для академ. бакалавриата / О.В. Борисова [и др.]; Фин. ун-т при Правительстве РФ. - М.: Юрайт, 2016. - 651 с.: рис., табл. - (Бакалавр. Академ. курс).
2. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров / М.В. Воронина. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2016. — 399 с.
3. Иванов И.В. Финансовый менеджмент. Стоимостной подход [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Иванов, В.В. Баранов. — Электрон. текстовые данные. — М.: Альпина Пабlishер, Альпина Бизнес Букс, 2017. — 502 с.
4. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т.В. Кириченко. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 484 с.

©В.Ю. Шиклеина, 2019

УДК 657.6

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДАННЫХ

БАЗЕРБАШИ МОХАМАД

аспирант

Финансового университета при правительстве
РФ, г.Москва

Аннотация: В последние годы объем и сложность учета операций в крупных организациях резко возросли. Для аудита таких организаций аудиторам часто приходится иметь дело с объемными данными со довольно сложной структурой данных. Следовательно, аудиторы больше не могут полагаться только на инструменты отчетности или обобщения в процессе аудита. Скорее дополнительные инструменты, такие как методы интеллектуального анализа данных, которые могут автоматически извлекать информацию из большого объема данных, могут быть очень полезными. Хотя внедрение методов интеллектуального анализа данных в процессах аудита является относительно новой областью, было показано, что интеллектуальный анализ данных является экономически эффективным во многих бизнес-приложениях, связанных с аудитом, таких как обнаружение мошенничества, криминалистический учет и оценка безопасности.

Ключевые слова: интеллектуальный анализ данных (ИАД); внутренняя проверка; Модель; Бизнес-аналитика; Образе.

INTERNAL AUDIT AND DATA MINING

Bazerbashi Mohamad

Abstract: In recent years, the volume and complexity of accounting for operations in large organizations have increased dramatically. To audit such organizations, auditors often have to deal with voluminous data with a rather complex data structure. Consequently, auditors can no longer rely only on reporting tools or generalizations in the audit process. Rather, additional tools, such as data mining techniques that can automatically extract information from a large amount of data, can be very useful. Although the implementation of data mining techniques in audit processes is a relatively new area, data mining has been shown to be cost effective in many business applications related to auditing, such as fraud detection, forensic accounting, and security assessment.

Keywords: Data mining; internal audit; Model; business intelligence; Sample.

Интеллектуальный анализ данных - это новый тип технологии обработки информации. Использование метода ИАД повысит эффективность внутреннего аудита и качества аудита группы предприятий и снизит риск аудита. Основные применения метода ИАД во внутреннем аудите бизнес-групп включают статистический анализ, корреляционный анализ и кластерный анализ. ,так далее.

Интеллектуальный анализ данных растет в области аудита с каждым днем. Поскольку технология продолжает развиваться, использование ИАД будет продолжать приносить пользу бухгалтерской профессии. ИАД полезен во всех областях бухгалтерского учета, таких как аудит, обнаружение мошенничества и ненадлежащие платежи. Будь то нейронные сети, генетические алгоритмы, деревья решений, метод ближайшего соседства, индукция правил или визуализация данных, ИАД организует данные таким образом, чтобы упростить задачу учета.

В последние несколько лет добыча данных быстро развивалась благодаря технологическим достижениям в таких ключевых областях, как;

1- Возможность хранить больше данных в меньших пространствах; информация, хранящаяся на мэйнфреймовом компьютере, теперь может размещаться на гораздо меньших компьютерах и серверах.

2- Экономическая эффективность инвестиций в компьютерные технологии; В результате большие объемы данных могут обрабатываться относительно недорого.

3- более быстрая обработка и повышенная сложность программного обеспечения для интеллектуального анализа данных; интеллектуальный анализ данных стал более удобным для пользователя; алгоритмы стали более надежными и все больше заменяют старые статистические методы.

Аудиторы, которые используют ИАД в качестве инструмента для создания конкурентной бизнес-аналитики, должны следовать нескольким важным рекомендациям для успешного использования программного обеспечения. Во-первых, аудитор должен всегда начинать с цели, которая обеспечит решение бизнес-проблемы. Во-вторых, важно, чтобы данные были в правильном формате для интеллектуального анализа данных. Подготовка данных является трудоемкой задачей, но очень необходимой операцией, поскольку много раз данные, полученные из хранилища данных или киоска данных, были в неправильном формате для интеллектуального анализа данных. Затем следует создать учебный образец для непосредственного использования при построении модели и разработать тестовый образец для оценки модели интеллектуального анализа данных. В-четвертых, для аудиторов важно иметь некоторые базовые знания о процессе построения модели. Построение модели - это интенсивная работа на компьютере, требующая понимания бизнес-проблемы и методологии ИАД для построения модели. Начинающим аудиторам следует начинать с использования бюджетных инструментов, которые предоставляют простую в использовании помощь, например, надстройки над инструментами в программах для работы с электронными таблицами, например, Excel, и инструментов, в которых используются интуитивно понятные графические интерфейсы. Следует использовать методы, которые легко интерпретировать, такие как кластеризация, регрессионные модели и деревья решений. Наконец, после построения модели интеллектуального анализа данных аудиторы должны оценить и проверить ее, чтобы оценить вероятность того, что она будет работать с использованием образца тестирования. Эффективность различных методов следует сравнить, чтобы найти тот, который дает наиболее точные результаты.

ИАД приобретает все большее значение в процессе аудита. Раньше детальный анализ был трудоемким процессом с ограничениями, основанными на количестве записей, которые могли быть сохранены в доступном программном обеспечении. Базы данных дали нам возможность просматривать гораздо большее количество записей, но работать с ними громоздко и ограничены в зависимости от источника данных. Современное программное обеспечение позволяет аудитору анализировать большие объемы данных из различных источников, изменяя способ проведения аудита. Аудиты сегодня стали гораздо более сфокусированными и позволяют аудитору выполнять множество тестов с данными перед отправкой на место, что делает весь процесс аудита более эффективным и экономически эффективным. Преимущество ИАД никогда не было более очевидным, чем при проведении аудита транзакций.

Исследования были направлены на решение проблемы выбора аудитора. Тем не менее, эти исследования используют только некоторые версии логистической регрессии. В большинстве случаев цель состоит в том, чтобы доказать связь между конкретными управленческими характеристиками и выбором аудитора. Проблема выбора аудитора может рассматриваться как типичная проблема классификации. Методологическая основа ИАД предоставляет методы, приемы и концепции, подходящие для целей классификации [Han & Camber (2006)]. Теоретически преимущество методов ИИ (искусственный интеллект) состоит в том, что они не навязывают произвольных предположений о независимости атрибутов. В отличие от других хорошо изученных областей, таких как прогноз банкротства, оценка кредитного риска или выявление мошенничества [Kirkos et al. (2007)], методологии классификации DM еще предстоит проверить на предмет выбора аудитора.

Опрос PwC, проведенный в 2016 году по результатам профессии внутреннего аудита, показал, что 62% заинтересованных сторон ожидают большего от внутреннего аудита, включая почти половину тех, кто уже получает значительную стоимость. Заинтересованные стороны хотят, чтобы внутренний аудит позволил глубже понять и расследовать первопричины, а также сотрудничать с бизнесом с целью создания устойчивой ценности. В такой среде аналитика может помочь внутреннему аудиту гене-

рировать большую ценность и позволить компании лучше реагировать на риски, рассматривая более широкие слои населения и отсеивая важные проблемы от менее критических.

Опрос IIA показал, что:

1 29% респондентов заявили, что увеличили количество сотрудников внутреннего аудита в 2016 году по сравнению с 14%, которые сократили персонал.

2 30% респондентов ожидают увеличения персонала внутреннего аудита в 2017 году по сравнению с 5%, которые планируют сокращение. Это по сравнению с 25%, которые планировали увеличение штата в 2016 году.

3 Внутренний аудит уделяет 19% своего времени операциям, по сравнению с 14% финансовой отчетностью (включая тестирование Сарбейнса-Оксли) и 13% соблюдением требований, не связанных с финансовой отчетностью.

4 Пять основных навыков внутреннего аудита, которые требуют дополнительного обучения, - это анализ данных и аналитика (67%), кибер-безопасность и секретность (52%), навыки аналитического или критического мышления (49%), навыки общения (45%), и отраслевые знания (36%).

Цели Использование аналитики внутренними аудиторами:

- Качество аудита является основной целью внутренних аудиторов.
- Второй целью является эффективный анализ больших выборок данных.
- Третья цель - эффективность.
- Обнаружение дублированных платежей легко с аналитикой, и может заплатить за программное обеспечение.

• Аналитика может использоваться для выявления потенциальных бизнес-рисков, таких как мошеннические платежи и мошенничество с заработной платой.

• Некоторые внутренние аудиторы предпочитают сотрудничать с бизнесом, предоставляя бизнес-идеи, а не просто аудит.

Кадровые проблемы использования аналитики внутренними аудиторами

- Внутреннему аудиту нужны люди, которые:
 1. Знать, как проводить аудит.
 2. Понимать рабочие процессы.
- Иметь опыт в технологии или интерес к обучению использованию новых программных решений.
- Персонал лучше всего обучен аналитике с практическим опытом и семинарами. Опытные сотрудники должны поощряться к проведению семинаров.

Заключение:

Хотя интеллектуальный анализ данных часто считается высококвалифицированным методом во многих областях применения, он еще не получил широкого распространения в аудиторской профессии. Тем не менее, ожидается, что он приобретет все большую популярность в области аудита. Потенциал автоматизации интеллектуального анализа данных позволяет предположить, что он может значительно повысить эффективность работы специалистов по аудиту, в том числе заменить уровень вовлеченности профессиональных сотрудников.

Список литературы

1. Jun-jun H., Jing S. New model for computer aided audit // Application Research of Computers, 2008.-Vo1. 25. -No.-P.782-785.
2. Xin—min L., Xue—rong W. The Application of Data Mining in Auditing Data Analysis // AUDIT & ECONOMY RESEARCH, 2007.-Vo1. 22.-No.6. -P. 35-38.
3. Rong H., yuekun CH. Data Mining-A new approach to data processing in modern auditing //China audit, 2004.-P.38-40.
4. Wei CH., Si—feng L., hua Q. New Approaches to Data Processing Used in IT Audit// AUDIT & ECONOMY RESEARCH ,2006. -V01 .21 . -No .1.-P.37-39.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 332.334.2

КАДАСТРОВЫЕ РАБОТЫ В НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ

АРХИПОВА КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА,
СОКОЛОВА ПОЛИНА ВИКТОРОВНА

студенты

ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет»

Аннотация: В статье рассмотрено понятие кадастровых работ, на основе анализа нормативно-правовой базы выделены основные их этапы на примере земельного участка и объекта капитального строительства. Обозначены различия результатов кадастровой деятельности в зависимости от объекта работ, необходимость их проведения на урбанизированных территориях.

Ключевые слова: кадастровый учёт, межевой план, образование земельных участков, объект капитального строительства, перераспределение земель, технический план.

CADASTRAL WORKS IN THE LOCALITIES

Arkhipova Kristina Alekseevna,
Sokolova Polina Viktorovna

Abstract: The article deals with the concept of cadastral works, based on the analysis of the regulatory framework identified their main stages on the example of land and capital construction. The differences in the results of cadastral activities depending on the object of work, the need for their implementation in urban areas.

Key words: cadastral registration, land survey plan, education land, the object of capital construction, land redistribution, the technical plan.

Земли населенных пунктов выполняют в жизни общества функцию территориально-пространственного базиса, там самым служат местом для проживания большинства населения страны, обеспечивая его жизнедеятельность и предполагая надлежащие землепользование, благоустройство и озеленение. Кроме того, использование земли является платным, а для обложения земель налогами они должны быть описаны в установленном порядке. С 2018 года участки, как и другие объекты недвижимости, обязательно должны стоять на кадастровом учете в ЕГРН. Чтобы зарегистрировать участок, нужно иметь межевой план, который получают в ходе кадастровых работ [2, с. 11]. Для объектов капитального строительства и помещений необходим технический план [2, с. 11]. Таким образом, далее в статье выделены основные этапы кадастровых работ по образованию земельного участка через процедуру перераспределения и кадастровые работы в связи с созданием здания.

Кадастровые работы – это деятельность по сбору и воспроизведению в документальном виде сведений об объектах недвижимости, либо об их частях, необходимых для дальнейшего их кадастрового учета с последующей государственной регистрацией прав на объект недвижимости с целью образования, изменения или прекращения существования объектов [2, с. 11].

Кадастровые работы осуществляются в несколько этапов: подготовительный, полевой и камеральный. Перед выполнением работ заключается договор подряда – это документ, на основании которого исполнитель обязуется выполнить работы по заданию заказчика и предоставить их в установленный срок, заказчик в свою очередь обязуется принять и оплатить работы [5, с. 44].

Подготовительный этап включает в себя сбор информации об исходных земельных участках: запрос сведений из ЕГРН (выписки, кадастровый план территории), изучение правоустанавливающих документов. Определяется фактическое расположение участка, согласуются с заказчиком даты проведения кадастровых работ. На основании полученных сведений, кадастровый инженер оценивает ситуацию, чтобы исключить возможные ошибки, устранить возможность пересечения границ с соседними участками.

На полевом этапе производятся измерения фактических границ земельных участков.

Камеральный этап включает в себя подготовку необходимых документов.

Рассмотрим кадастровые работы при образовании трех земельных участков путем перераспределения. Кадастровые работы по перераспределению земельных участков в основном осуществляются в случаях:

- наличие вкрапчиваний, вклиниваний и изломанности границ смежных участков;
- собственники не устраивают существующие границы смежных участков;
- сложность в подведении коммуникаций и подъездом к земельному участку;
- оформление прирезок.

Образование земельных участков осуществляется путем перераспределения земельного участка с кадастровым номером 35:11:0303009:181 (ЗУ1), который находится в частной собственности, с земельными участками с кадастровыми номерами 35:11:03009:76 (ЗУ2), 35:11:0303009:166 (ЗУ3), находящимися в собственности Вологодской области. Исследуемые участки располагаются по адресу: Вологодская область, Усть-Кубинский район, Высоковское сельское поселение, м. Александрово, улицы Зеленая и Куштская. Площади исходных земельных участков составляют 580 кв.м., 3327 кв.м. и 1400 кв.м. соответственно.

На подготовительном этапе кадастровым инженером были заказаны следующие документы: кадастровый план территории в границах кадастрового квартала 35:11:0303009 а также выписки из ЕГРН на земельные участки.

Земельные участки образуются в зоне Ж1 – зона жилой застройки, категория земель – земли населенных пунктов. Установлены виды разрешенного использования для образуемых участков:

с К№ 35:11:0303009:181 (ЗУ1) – для ведения личного подсобного хозяйства;

с К№ 35:11:0303009:76 (ЗУ2) – территории общего пользования;

с К№ 35:11:0303009:166 (ЗУ3) – индивидуальное жилищное строительство.

Кроме заказа выписок кадастровый инженер, осуществляющий перераспределение, должен ознакомиться с правоудостоверяющими документами. Поэтому были предоставлены свидетельства о праве собственности.

Чертеж исходных земельных участков изображен на рисунке 1.

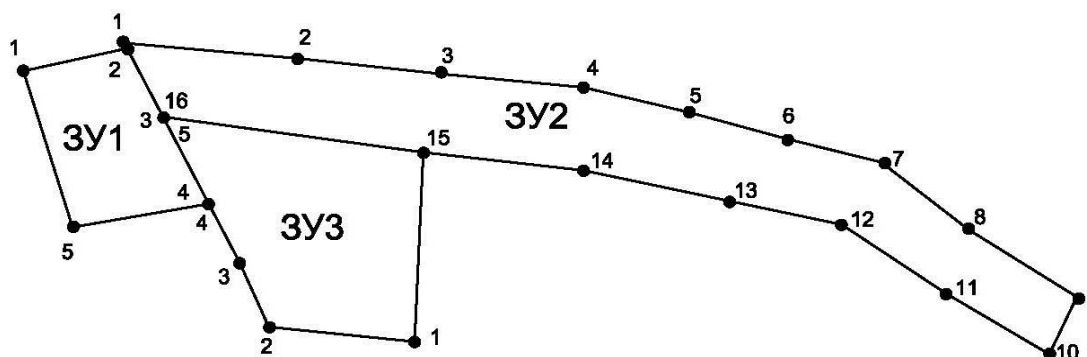


Рис. 1. Чертеж исходных земельных участков

На полевом этапе выполнялись геодезические измерения земельных участков методом спутниковых геодезических измерений, по окончании которых были уточнены все точки новых земельных участков и определены координаты всех точек.

На третьем этапе ведется разработка вариантов перераспределения земельных участков, обсуждение с заинтересованными лицами и выбор оптимального варианта. Для земельных участков с К№ 35:11:0303009:181, К№ 35:11:0303009:76 и К№ 35:0303009:166 проект границ представлен на рисунке 2.

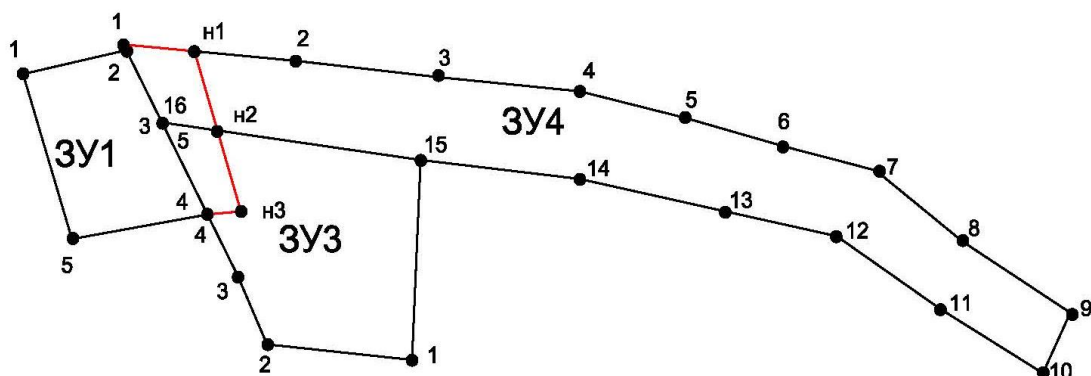


Рис. 2. Проект границ земельных участков после перераспределения

После чего был составлен Протокол образования земельных участков, в целях перераспределения земельных участков с кадастровыми номерами с К№ 35:11:0303009:181, К№ 35:11:0303009:76 и К№ 35:0303009:166 из земель находящихся в государственной и частной собственности. В результате перераспределения образованы земельные участки площадью 819 кв. м, 3197 кв. м и 1291 кв.м соответственно.

Далее в результате перераспределения формируется межевой план и передается на проверку в орган кадастрового учёта с целью дальнейшего внесения данных об объекте в государственный информационный ресурс и регистрации права собственности.

Рассмотрим кадастровые работы в связи с созданием здания, расположенного по адресу: Архангельская область, Коношский муниципальный район, МО «Коношское», п. Коноша, ул. Красные Зори, д.2.

Чертёж здания показан на рисунке 3.



Рис. 3. Расположение здания на земельном участке

На первом этапе необходимо собрать все необходимые документы. Для подготовки технического плана необходимо подготовить следующие документы [2, с. 38]:

1. Документ, содержащий сведения об адресе объекта недвижимости;
2. Разрешение на строительство (копия);
3. Договор аренды (субаренда);
4. Проектная документация;
5. Технический паспорт (изготавливался БТИ одновременно с техническим планом).

Заверенные копии таких документов помещаются в Приложение к техническому плану.

На полевом этапе кадастровый инженер определяет координаты поворотных точек объекта на земельном участке, тем самым определяя его уникальную характеристику – местоположение.

На третьем этапе кадастровым инженером подготавливается технический план, в котором содержатся все сведения о здании.

Заказчик получает готовый технический план на объект недвижимости в оговоренные сроки, после чего подает заявление с техническим планом в кадастровую палату. Объект недвижимости ставят на кадастровый учет, следствием чего является получение кадастрового паспорта на объект недвижимости [2, с. 66].

Когда кадастровый паспорт уже на руках, можно обращаться в Росреестр для регистрации права собственности и получение свидетельства.

Можно сделать вывод, что кадастровые работы как в отношении образования земельного участка так и в отношении здания производятся в несколько этапов: сбор и анализ необходимой документации, определение координат точек объектов недвижимости и подготовка итоговой документации. Итоговые документы являются главным отличием при осуществлении кадастровых работ. В случае создания здания – это технический план, а в отношении образования земельного участка – межевой план.

Список литературы

1. Авдеева А.В. Проблемы формирования земельных участков путем перераспределения при подготовке межевого плана // Молодежная наука 2015: технологии, инновации Всероссийская научно-практическая конференция. 2015. С. 235-238.
2. Астахова Т.А. Кадастровые работы в отношении недвижимого имущества: учеб.пособие / Т.А. Астахова. – Москва: ГУЗ, 2016. – 113 с.
3. Гречихин В.Н., Нужный А.И. О перераспределении земель и межевании земельных участков // Управление земельно-имущественными отношениями. Материалы VII Международной научно-практической конференции. 2011. С. 69-71.
4. Земельный кодекс РФ [Электронный ресурс]: федер. закон от 25.10.2001 № 136-ФЗ // КонсультантПлюс: справ.-правовая система.
5. О государственном кадастре недвижимости: Фед. закон от 24.07.2007 N 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» // Российская газета. – 2007. – 1 августа. – С. 44.

УДК 330.113

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ В СУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ

АРТЁМОВ РОМАН ВИКТОРОВИЧ

к.э.н., доцент

АНДРУХОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА,**КАЛЬЧЕНКО ЕЛЕНА ВИТАЛЬЕВНА,****ЛЕСОВАЯ НАТАЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА**

студенты

ЮЗГУ «Юго-Западный государственный университет»

Аннотация: в данной статье рассматриваются актуальные проблемы разрешения экономических споров в судебном порядке, вопросы необходимые для эффективности правовых норм, а также причины обращения сторон в суд для дальнейшего решения экономических споров.

Ключевые слова: экономический спор, суд, правовые нормы, рыночная экономика, экономические отношения.

CURRENT ISSUES OF RESOLUTION OF ECONOMIC DISPUTES IN A JUDICIAL PROCEDURE

**Artyomov Roman Viktorovich,
Andrukhova Svetlana Viktorovna,
Kalchenko Elena Vitalyevna,
Lesovaya Natalia Vyacheslavovna**

Abstract: this article examines the actual problems of resolving economic disputes in court, questions necessary for the effectiveness of legal norms, as well as the reasons for the parties to go to court for further resolution of economic disputes.

Keywords: economic dispute, court, legal norms, market economy, economic relations.

Вопросы эффективности правовых норм - это общетеоретическая проблема, позволяющая определить качество законодательства, правоприменительной деятельности, уровень правосознания субъектов права. Указанной проблеме посвящено достаточно много научных исследований, как в общей теории права, так и в отдельных отраслях права.

В условиях формирования рыночной экономики, дестабилизации хозяйственных связей, отсутствия достаточно полного хозяйственного законодательства неизбежно возникновение имущественных споров, разрешение которых призван осуществлять арбитражный суд.

Высокая эффективность деятельности арбитражных судов является одной из гарантий правового порядка в экономике.

Когда мы сталкиваемся с арбитражными спорами нужно понимать, что любой конфликт можно урегулировать двумя основными способами. Первый из них – досудебное разрешение арбитражных споров, когда стороны процесса находят компромиссный вариант без привлечения судебных инстан-

ций. Если же договориться самостоятельно у участников конфликта не удалось, то остается только судебное разбирательство, в котором суд будет играть роль третьей незаинтересованной стороны, в обязанности которой будет возложено принятие окончательного решения. [1,335]

Различают 3 основные причины для обращения в суд (рис.1):

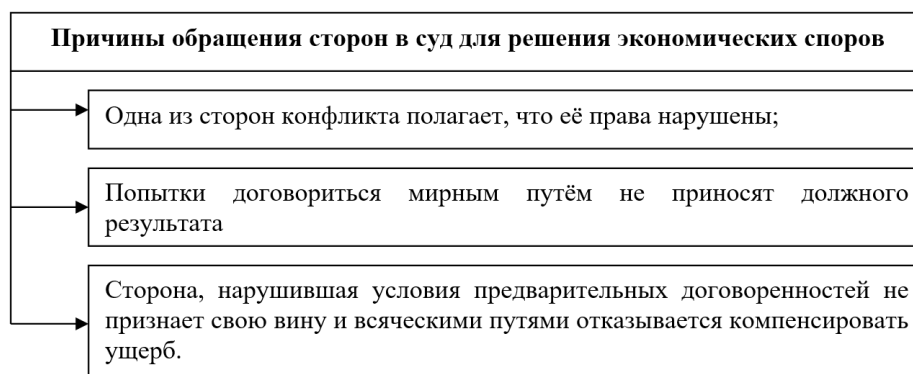


Рис. 1. Причины обращения сторон в суд для решения экономических споров

Но поскольку экономические отношения постоянно развиваются, порождая множество ситуаций, не встречавшихся доселе в отечественной судебной практике рассмотрения хозяйственных споров, приходится совершенствовать не только законодательство, но и саму судебную систему.

С июля 1995 года в Российской Федерации действует новое арбитражное законодательство, представленное Федеральным законом "Об арбитражных судах в Российской Федерации" и Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации.

Однако данное законодательство хоть и совершенствуется, всё же не идеально, в связи с чем, при решении экономических споров в судебном порядке возникает множество проблем. [2,220]

Особо значимые проблемы при решении экономических споров представлены на рисунке 2:



Рис. 2. Проблемы разрешения экономических споров

На практике можно столкнуться со следующими проблемами:

- затягивание сроков получения исполнительного листа Исполнительный лист выдается, по общему правилу, после вступления решения суда в законную силу в соответствии со ст. 319 АПК РФ
- исполнение судебного решения не производится (исполнительный лист может затеряться в канцелярии отдела судебных приставов либо непосредственно у судебного пристава-исполнителя).
- у должника отсутствует имущество

Самая главная проблема исполнения судебного решения – это отсутствие имущества у должника.

Также выявились довольно острые проблемы и в законодательстве об арбитражном суде, статусе судей. Практика показывает, что порой допускаются ошибки при подборе кадров на должность судьи. Пока же несменяемость и неуязвимость судьи, предусмотренные его правовым статусом, не дают возможности устранить эти ошибки.

Подводя итоги, следует сказать, что исследование процессуального законодательства, арбитражной судебной практики и юридической литературы позволяет прийти к выводу, что, несмотря на регламентацию в законе порядка рассмотрения заявлений о принятии мер, на практике обнаруживается множество проблем. [3,340]

Список литературы

1. Чурсинова М.А., Артемов Р.В. Стадии арбитражного процесса при рассмотрении налоговых споров // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, хозяйственные, правовые аспекты Сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2017. С. 336-338.
2. Петина О.Н., Артёмов Р.В. Оптимизация налогообложения в условиях современной экономики // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения Сборник научных статей 7-ой Международной научно-практической конференции. 2017. С. 218-221.
3. Демидова А.А., Артемов Р.В. Косвенные доказательства в арбитражной практике по налоговым спорам // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика Сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции. В 3-х томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2017. С. 339-343.

УДК 311.41: 336.221.262

НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ РФ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

НОВОСЕЛОВА АЛЕНА ОЛЕГОВНА

студент

ПОКЛОНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

торгово-экономический институт ГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: статья посвящена статистическому анализу налоговых поступлений в РФ за 2014-2018 гг. Была исследована динамика их структуры по уровням (федеральный, региональный и местный) с детализацией внутри каждого по видам. Оценена налоговая нагрузка в целом по стране и по основным видам экономической деятельности. В теоретической части рассмотрены виды налогов по классификационным признакам.

Ключевые слова: виды налогов, налоговые поступления, налоговая нагрузка, динамика, структура, ранжирование

TAX INCOMES OF THE RUSSIAN FEDERATION: STATISTICAL ANALYSIS

Novoselova Alyona Olegovna,
Poklonova Elena Vladimirovna

Abstract: The article is devoted to the statistical analysis of tax revenues in the Russian Federation for 2014-2018. The dynamics of their structure by levels (federal, regional, and local) was investigated with detail in each by type. The tax burden was estimated for the country as a whole and for the main types of economic activity. In the theoretical part, the types of taxes are considered according to classification criteria.

Key words: types of taxes, tax revenues, tax burden, dynamics, structure, ranking.

Формирование доходной части федерального бюджета происходит за счет налоговых поступлений. Создавая запас финансовыми ресурсами, государство создает условия для: поступательного развития экономики; организации дотаций субъектам, которые нуждаются в финансовой помощи; решения основных социальных задач.

В предлагаемой статье авторы акцентируют свое внимание на статистическом анализе динамики налоговых поступлений в РФ, решая при этом ряд частных задач:

- 1 – систематизировать налоги по основным классификационным признакам;
- 2 – исследовать динамику структуры налоговых поступлений в РФ по уровням и видам;
- 3 – количественно оценить налоговую нагрузку в целом по стране и основным видам экономической деятельности;
- 4 – провести сравнение видов экономической деятельности РФ по их вкладу в ВВП и размеру налоговой нагрузки.

Все прикладные расчеты базировались на данных статистического учета с применением методов: абсолютных, относительных, средних величин; ранжирования; табличного за 2014-2018 гг.

Изучение публикаций по налоговой тематике позволили нам сгруппировать налоги по основным признакам: объект, субъект, уровень, принцип целевого использования, характер налогообложения, источник покрытия. Конкретизация каждого направления приведена в табл. 1.

Таблица 1

Виды налогов по основным признакам

Признак классификации	Подвиды
1. Объект	1.1 Прямые
	1.2 Косвенные
2. Субъект	2.1 Центральные
	2.2 Местные
3. Уровень	3.1 Федеральные налоги
	3.2 Региональные налоги
	3.3 Местные налоги
4. Принцип целевого использования	4.1 Маркированные
	4.2 Немаркированные
5. Характер налогообложения	5.1 Пропорциональные
	5.2 Прогрессивные
	5.3 Регрессивные
6. Источник покрытия	6.1 Налоги, расходы по которым относятся на себестоимость продукции
	6.2 Земельный налог
	6.3 Налог на пользователей автомобильных дорог, владельцев трансп. средств
	6.4 Налоги, расходы по которым относятся на выручку от реализации продукции
	6.5 НДС
	6.6 Акцизы
	6.7 Экспортные тарифы
	6.8 Налоги, расходы по которым относят на фин. результаты
	6.9 Налоги на прибыль, имущество предприятий, рекламу
	6.10 Целевые сборы на содержание, благоустройство и уборку территории
	6.11 Налог на содержание жилищного фонда
	6.12 Сбор на нужды образовательных учреждений
	6.13 Сбор за парковку автомобилей
	6.14 Налоги, расходы по которым покрываются из прибыли

Составлено по [1, 2]

Виды налогов по уровню подразделяют на: федеральные, региональные, местные и специального налогового режима. Динамика их структуры за 2014-2018 гг. по РФ представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика структуры налоговых поступлений по уровням в РФ за 2014-2018 гг., %

Виды налогов по уровню	Годы		Отклонение (+;-)
	2014	2018	
Всего	100,00	100,00	-
Федеральные	82,09	79,21	-2,88
Региональные	10,11	12,22	+2,11
Местные	2,72	2,73	+0,01
Специальный налоговый режим	5,08	5,85	+0,77

Рассчитано по [3]

По итогам 2018 г. основная часть консолидированного бюджета в стране формировалась за счет федеральных налогов: 79.21 % со снижением в сравнении с 2014 г. на -2,88 %. Влад региональных и

местного уровня налогообложения был в разы меньше. Соответственно около 12 и 3 % с тенденцией к росту в анализируемом периоде.

Для углубления исследования проведем ранжирование динамики структуры налоговых поступлений по видам налогов в разрезе уровней. Расчеты представим в табл. 3.

Таблица 3

Ранжированная динамика структуры налоговых поступлений по видам и уровням в консолидированный бюджет РФ за 2014-2018 гг., %

Виды налогов	Годы		Отклонение (+;-)
	2014	2018	
Федеральные налоги			
Всего	100,00	100,00	-
Налоги на прибыль, доходы	38,71	37,98	-0,73
Налог на доходы физических лиц	22,35	20,53	-1,82
Налог на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ	18,19	20,09	+1,9
Налог на прибыль организаций	16,36	17,45	+1,09
Налоги на товары реализуемые на территории РФ	3,99	3,55	-0,44
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	0,41	0,40	-0,01
Региональные налоги			
Всего	100,00	100,00	-
Налог на имущество организаций	84,31	85,79	+1,48
Транспортный налог	15,62	14,03	-1,59
Налог на игорный бизнес	0,07	0,18	+0,11
Местные налоги			
Всего	100,00	100,00	-
Земельный налог	86,60	75,31	-11,29
Налог на имущество физических лиц	13,40	24,69	+11,29

Рассчитано по [3]

По приведенным аналитическим данным заключаем:

1. На федеральном уровне из шести представленных видов налогов наиболее весомы четыре, а именно: налоги на прибыль, доходы (37,98 %); налог на доходы физических лиц (20,53%); налог на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ (20,09 %) и налог на прибыль организаций (17,45 %).

2. Региональные налоги формируются за счет налога на имущество организаций (почти 86 % по данным 2018 г. с тенденцией к росту +1,48 %) и транспортного налога (около 14 % со снижением пропорций в сравнении с 2014 г. на -1,59 %).

3. Местные налоги на 75 % складываются из земельного налога и оставшаяся часть формируется за счет налога на имущество физических лиц.

В качестве количественной характеристики эффективности налоговой системы используют специальный показатель «налоговой нагрузки» в виде отношения суммы налогов в процентах к ВВП. Динамика расчета данного показателя в целом по РФ за 2014-2018гг. отражена в табл. 4.

Таблица 4

Динамика ВВП, налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ и налоговой нагрузки за 2014-2018 гг., млрд. руб

Показатели	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП	79058,5	83094,3	86014,2	92101,3	103875,8
Налоговые поступления в консолидированный бюджет	39721	45968,5	42993,1	43750,5	55881,4
Налоговая нагрузка, %	50,24	55,32	49,98	47,50	53,80

Рассчитано по [4]

Налоговая нагрузка в целом по РФ варьирует по годам от минимального в 2017 г. 47,5% до максимального в 2015 г. 55,32 %.

Выполним расчеты налоговой нагрузки по основным видам экономической деятельности и представим значения в ранжированном виде по убыванию в табл. 5.

Таблица 5

Ранжированная динамика налоговой нагрузки по основным видам экономической деятельности РФ за 2014-2018 гг., %

Виды экономической деятельности	Годы		Откл. (+;-)	Среднее значение
	2014	2018		
Обрабатывающие производства	18,64	21,65	+3,01	19,12
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8,34	7,84	-0,5	8,19
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3,40	1,92	-1,48	2,83
Транспорт и связь	3,06	2,43	-0,63	2,74
Строительство	2,70	3,01	+0,31	2,67
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,30	3,05	+0,75	2,63

Рассчитано по [4]

Из представленных шести основных видов экономической деятельности по стране наибольшее значение налоговой нагрузки фиксируется в двух сферах: обрабатывающее производство (19,12%); оптовая и розничная торговля (чуть более 8 %). В оставшихся четырех по приведенному списку она находится в пределах 3 %.

Проведем сравнительный анализ видов экономической деятельности по их вкладу в ВВП и значению налоговой нагрузки в целом по РФ за 2018г. с оформлением расчетов в табл. 6.

В группу видов экономической деятельности с превышением вклада ВВП над размером налоговой нагрузки вошли 7 наименований. По данным 2018 г. наибольшее отклонение было характерно для транспорта и связи (+32,27 %). В пределах 7-8 % оптовая и розничная торговля; операции с недвижимым имуществом; добыча полезных ископаемых; гостиницы и рестораны. И наоборот, превышение налоговой нагрузки над вкладом в ВВП отмечается максимально в обрабатывающем производстве (+9,15 %).

Представленная количественная информация свидетельствует о серьезных диспропорциях рассматриваемых макропоказателей. Вышесказанное диктует необходимость совершенствовать налоговое регулирование с целью достижения баланса по различным отраслям экономики РФ.

Таблица 6

Соотношение налоговой нагрузки и вклада основных видов деятельности в ВВП по РФ за 2018 г., %

Вид экономической деятельности	Вклад в ВВП	Налоговая нагрузка	Откл.(+;-)
Превышение вклада в ВВП над налоговой нагрузкой			
Транспорт и связь	34,70	2,43	+32,27
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14,7	7,84	+6,86
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,7	1,92	+7,78
Добыча полезных ископаемых (нефтегазовый сектор)	8,7	0,62	+8,08
Гостиницы и рестораны	7,0	0,23	+6,77
Строительство	6,0	3,01	+2,99
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	3,9	0,05	+3,85
Превышение налоговой нагрузки над вкладом в ВВП			
Обрабатывающие производства	12,5	21,65	+9,15
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,8	3,05	+0,25

Рассчитано по [4]

Список литературы

1. Кондраков, Н.П. Налоги и налогообложение в схемах и таблицах: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: Проспект, 2016. - 224 с.
2. Обществознание: пособие - репетитор / под ред. О.С Белокрыловой, В.И. Филоненко.- Изд. 22-е.- Ростов н/Д : Феникс, 2016.- 479 с.
3. Федеральная налоговая служба. Статистика и аналитика. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
4. Федеральная служба государственной статистики. Федеральная статистика. Национальные счета. Валовой внутренний продукт [Электронный курс]/ Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab33.htm

СТРАХОВАНИЕ

УДК 368

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ХАЛТУРИНА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент

ЩЕРБАКОВА ЛЕЙЛА НАМИГОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

Аннотация: целью данной статьи является изучение основных проблем онлайн - страхования и пути их решения, а также перспективы развития на ближайшее будущее. Результатом исследований является характеристика основных направлений цифровизации страхования и перспективы его развития. Сделаны выводы о том, что цифровизация страхового рынка неизбежна и способна повысить эффективность страховой деятельности.

Ключевые слова: дигитализация, индивидуализация, интернетизация, страхование, цифровизация.

THE CURRENT STATE OF THE INSURANCE MARKET IN RUSSIA

Khalturina Elena Nikolaevna,
Scherbakova Leila Namigovna

Abstract: The purpose of this article is to study the main problems of online insurance and their solutions, as well as prospects for development in the near future. The result of the study is a description of the main areas of digitization of insurance and its development prospects. It is concluded that the digitalization of the insurance market is inevitable and can increase the efficiency of insurance activities.

Keywords: digitalization, individualization, internetization, insurance.

Внедрённые цифровые технологии существенно изменили положение страхования в экономике. Согласно данным, полученным рейтинговым агентством «Эксперт РА» по итогам 1-го полугодия 2019 г., доля страховых компаний, применяющих ИТ-решения, связанные с использованием интернета, неуклонно увеличивается, по темпам роста электронное страхование обгоняет рынок в целом. По сведениям «Эксперта РА», за первую половину 2019 г. доля страховщиков, применяющих ИТ на основе интернета, составила 92% против 85% годом ранее [3].

На основе приведённых данных можно сделать вывод о положительном влиянии данных технологий на развитие страхования. На сегодняшний день применяются такие направления цифровизации страхового рынка как: интернетизация, дигитализация и индивидуализация страхования. Их отличительные черты представлены в табл. 1.

Основными направлениями применения Интернета в страховании можно считать следующие:

- продажа страховых услуг с помощью Интернета;
- урегулирования страховых происшествий в Интернете;
- получение данных о страхователях посредством Интернета.

Таблица 1

Основные направления цифровизации страхования и их характерные черты

Направление	Описание направления	Цифровые технологии	Основная аудитория
Интернетизация	Применение Интернета в бизнес-процессах страховой компании	Новейшие производственные технологии; технологии беспроводной связи, облачные технологии	Внешняя - страхователи, внутренняя – страховые агенты, работники
Дигитализация	Использование цифровых технологий (оцифровывание) в бизнес-процессах страховщика	Новейшие производственные технологии; технологии беспроводной связи	Внутренняя – работники, внешняя - страхователи
Индивидуализация	Создание индивидуального предложения страховых услуг, (учитывая риски, устанавливая тариф и другие условия), основываясь на получении максимального набора данных о страхователе и объекте страхования)	Большие данные, новейшие производственные технологии; технологии беспроводной связи	Внешняя – страхователи (в том числе потенциальны)

Для наиболее полного представления об интернетизации необходимо понимать того, что же ведёт к популяризации данного направления страховых услуг. Основные факторы развития интернетизации:

- постоянно растущее количество Интернет пользователей и организаций, которые осуществляют свою деятельность с помощью Интернета;
- создание законодательных норм, регулирующих взаимодействие страховщика и страхователя через Интернет;
- высокая рентабельность интернет - продаж и урегулирования страховых происшествий посредством сети Интернет;

Факторы, тормозящие развитие интернетизации:

- быстроразвивающееся страховое мошенничество;
- некачественное предоставление Интернета на некоторых территориях Российской Федерации;
- отсутствие полного доверия потенциальных клиентов к страховым институтам и страховой культуре;

В настоящее время стремительное развитие интернет-продаж наблюдается не только через сайты страховщиков, но и через сайты партнеров (банков, микрофинансовых организаций, интернет-агрегаторов, турагентств и других организаций) [1].

Дигитализация в страховании это «оцифровывание бизнес-процессов». Основная заинтересованность страховых компаний к дигитализации обуславливается степенью развития блокчейн-технологий и перспективой их применения в разных бизнес-процессах.

Основными факторами, тормозящими развитие дигитализации, являются:

- ограниченность и затруднения с масштабами использования цифровых технологий в связи с потребностью несения расходов на переоборудование IT-обеспечения страховой деятельности и переобучение сотрудников;
- защищенность, в том числе по доступу к индивидуальным сведениям;
- потребность в перестроении внутренних бизнес-процессов страховой фирмы;
- малое число грамотных специалистов.

Под индивидуализацией понимается отступление от привычных предлагаемых страховых услуг к индивидуальным предложениям страховых услуг. Основные технологии индивидуализации представлены в таблице 2:

Таблица 2

Индивидуализация и её технологии

Цифровая технология	Технология и её применение
Big Data	Технология обработки больших массивов данных
Интернет вещей	Сбор дополнительной информации об устройствах, имеющих выход в Интернет и выступающих в качестве потенциальных объектов страхования
Устройства сбора показателей (телематика, дистанционный сбор показателей жизни и здоровья)	Целенаправленный удаленный сбор дополнительной информации об объектах страхования
Технологии беспроводной связи	Использование системы Wi-Fi-позиционирования для получения дополнительных данных о страхователе (застрахованном)
Сбор информации в виртуальной реальности	Анализ информации, размещаемой страхователем (застрахованным) в социальных сетях

Наиболее популярными трудностями использования индивидуализации для страховых компаний являются:

- недостатки при проработке степени воздействия изучаемых показателей на риск;
- излишняя минимизация риска из-за более точной оценки, уменьшение размера нетто-ставки значительно ниже уровня затрат страховщика на заключение договора страхования;
- правомерность использования подобранных сведений о страхователе.

Понимание этой проблематики является причиной разработки технологий страхования, не допускающих применения либо существенного ограничения роли коммерческого страховщика в ходе страхования. Это означает усовершенствование возможностей формирования обоюдного страхования и появление P2P - страхования, в рамках которого создается однородная категория страхователей, которые страхуются от однотипных рисков. [2].

Результатом при использовании цифровых технологий в страховании ожидаются следующие изменения:

- повышение эффективности и рентабельности страховой деятельности;
- осуществление конвергенция взаимного и коммерческого страхования (P2P-страхование);
- социализация страховых отношений;
- появление новых страховых услуг и продуктов;
- изменение рынка труда в сфере страхования (замена автоматизированными системами управления и роботами части страховых агентов).

Список литературы

1. Катасонов В. Цифровая экономика — светлое будущее человечества или биржевой пузырь? // Фонд стратегической культуры. URL: <http://www.fondsk.ru/news/2017/01/08/rifrovaja-ekonomika-svetloebuduschee-chelovechestva-ili-birzhevoj-puzyr-43346.html> (дата обращения: 26.04.2019).
2. Мальковская М. 5 антидрайверов цифровизации страхового рынка / URL: <http://www.asn-news.ru/post/900> (дата обращения: 28.04.2019).
3. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» Электронные технологии в страховании: курс на электронизацию // URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/ets_1h2018/part2 (дата обращения: 27.04.2019).

© Л.Н. Щербакова, Е.Н. Халтурина, 2019

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 330

КРИПТОВАЛЮТА

ИВАНОВА НАТАЛЬЯ ВАЛЕРЬЕВНА

преподаватель первой квалификационной категории

ГАНИНА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

студент

Сургутский финансово-экономический колледж – филиал федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Сургут

Аннотация: В статье представлена аргументация по некоторым популярным вопросам, связанным с указанной тематикой. Затронуты такие проблемы, как создание национальных криптовалют и использование технологии блокчейн в бизнесе и государственной деятельности. Проанализировано мнение о том, что криптовалюты являются финансовой пирамидой. Кратко рассмотрена конфигурация распределенного реестра биткойн и потенциальное влияние на него гипотетического создания квантового компьютера.

Ключевые слова: криптовалюта, виды криптовалют, преимущества и недостатки, биткойн, деньги.

CRYPTOCURRENCY

Ivanova Natal'ya Valer'evna,
Ganina ViktoriaVladimirovna

Abstract: The article presents an argument on some popular issues related to this topic. Such problems as the creation of national cryptocurrencies and the use of blockchain technology in business and government activities are touched upon. The opinion that cryptocurrencies are a financial pyramid is analyzed. The configuration of the distributed bitcoin registry and the potential impact of the hypothetical creation of a quantum computer on it are briefly considered.

Key words: cryptocurrency, types of cryptocurrency, advantages and disadvantages, bitcoin, money.

С недавних пор в новостях всё чаще можно услышать слова "криптовалюта", "биткойн" и "эфириум". Это плохо изученная цифровая валюта, поэтому и отношение к ней в мире очень противоречиво: от неприязни и желания её запретить до искренней преданности и поддержки. Но есть большая доля вероятности, что с каждым годом криптовалюта будет расти в стоимости, что позволит ее обладателям улучшить свое благосостояние.

Криптовалюта - это (крипта, коины, монеты, как только не называют) — это цифровые децентрализованные деньги. Теперь надо прояснить несколько вопросов.

Понятие денег. Это всеобщий эквивалент, служащий мерой стоимости любых товаров и услуг, способный непосредственно на них обмениваться. По своей форме деньги могут быть особым товаром, ценной бумагой, знаком стоимости. Децентрализация - это способ работы системы, в которой все участники равны. При оплате картой терминал отправляет запрос на сервер банка, который проверяет наличие денег на счету, списывает нужную сумму и отправляет подтверждение

Появление криптовалюты — следующий шаг в развитии экономики. Монеты и бумажки — это прошлый век. Для государства и бизнеса безналичные расчеты удобны — электронные платежи проходят быстро, дешево и безопасно.

Основные принципы работы с криптовалютами:

Необратимость – произведенная транзакция не может быть отменена;

Анонимность - блокчейн не содержит информации о владельцах средств;

Децентрализация-производительность сети обеспечивается огромным количеством узлов, контролируемых разными пользователями;

Безопасность - использование криптографических методов делает биткойн устойчивым к взлому

Популярные виды криптовалют:

- Bitcoin - биткойн, первая и самая популярная криптовалюта. Он был разработан группой анонимных программистов, скрывающихся под именем Сатоши Накамото. Программная оболочка открыта, позволяя любому использовать исходный код для создания собственной криптовалюты.

- Ethereum — криптовалюта была выпущена в 2015 году и приобрела огромную популярность среди сообщества благодаря инновационному решению по использованию "умных" контрактов.

- Litecoin — он был разработан Чарли Ли в 2011 году. Его выпуск был направлен на ускорение транзакций и снижение сборов. Платформа основана на bitcoin с открытым исходным кодом, но имеет существенные отличия. Общий выпуск ограничен 84 миллионами монет.

- Ripple— платформа объединяет в себе различные блокчейны, а также банки, платежные системы и обменные сервисы. С помощью Ripple вы можете легко осуществлять взаиморасчеты в различных цифровых и фиатных валютах, при этом курс криптовалюты конвертируется через эту монету. Вместе с небольшими комиссиями это позволяет экономить на межвалютных обменах.

- Bitcoin Cash (BCH) — цифровая валюта, основанная на блокчейне bitcoin. Она появилась в августе 2017 года в результате разделения цепи, это явление называется вилок. На момент создания всем владельцам BTC было зачислено одинаковое количество наличных денег по курсу биткойна, которые часто следуют за взлетами и падениями первой криптовалюты, и было высказано предположение, что эта монета удерживается в рейтинге из-за популярности биткойна.

- EOS — платформа для работы с бизнес-приложениями. Отличительной особенностью данной монеты является высокая скорость обработки и проведения транзакций, а также широкие возможности для расширения функционала. EOS разрабатывается на основе технологий Ethereum, но имеет существенные отличия.

- Cardano (ADA) — разработчики этой монеты поставили перед собой задачу создания нового поколения блокчейна. Платформа будет реализовывать механизмы преодоления традиционных проблем, присущих классическому блокчейну цифровых валют

По своим основным характеристикам цифровые деньги существенно отличаются от обычных денег. Это влечет за собой не только преимущества, но и некоторые неудобства для пользователей.

Преимущества:

1. Любой желающий может получить такие деньги с помощью специально организованной деятельности (майнинг). Поскольку нет единого эмиссионного центра и органов, контролирующих этот процесс, никто не может запретить производство крипто-денег в сети обычным гражданам.

2. Все операции с криптовалютами (так называемые транзакции) полностью анонимны. Единственная открытая информация в этом случае-номер электронного кошелька. И вся информация о его владельце закрыта.

3. Децентрализованный выпуск, помимо возможности добычи денег каждым желающим, обуславливает и отсутствие контроля за этим процессом.

4. Для каждого типа криптовалюты существует лимит эмиссии. Таким образом, чрезмерная эмиссия невозможна и, как следствие, нет инфляции по отношению к этим деньгам.

5. Криптовалюта защищена уникальным кодом наподобие электронной подписи, поэтому она защищена от копирования, и ее нельзя подделать.

6. Комиссий за транзакции практически нет, так как роль третьей стороны в отношениях – банков-исключена. Следовательно, такие платежи относительно дешевле, чем использование обычных денежных средств.

Недостатки:

1. Если пользователь потерял пароль от своего электронного кошелька, это означает для него потерю всех средств. Поскольку отсутствует контроль за проведением транзакций с использованием цифровых денег, нет гарантии их сохранности.
2. Криптовалюта характеризуется высокой волатильностью из-за специфики ее обращения (волатильность означает частое изменение ее стоимости).
3. Национальные регуляторы денежного обращения (например, Центральный банк Российской Федерации) могут попытаться оказать различное негативное воздействие.
4. С течением времени, процесс майнинга криптовалют становится все более и более сложным, добыча с помощью оборудования отдельных пользователей становится менее рентабельной

Список литературы

1. Глухов В. В., Рожков Ю.В Криптовалюты и блокчейн: подготовка специалистов // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2017. № 4–5 (90–91). с. 28- 38.
2. Акст Руслан 7 секретов биткоина, или Биткоин за час; Издательские решения - М., 2017. - 935 с.
3. Генкин А. Блокчейн. Как это работает и что ждет нас завтра; Альпина Паблишер - М., 2018. - 498 с.
4. Козак Юрий Биткоин на автопилоте. Или как заработать на криптовалюте; Издательские решения - М., 2017. - 619 с.
5. Что такое криптовалюта: виды, плюсы и минусы криптовалют [Электронный ресурс] URL: <https://kakzarabativat.ru/finansy/chto-takoe-kriptoalyuta/>

УДК 339.98

ПРОТЕКЦИОНИЗМ - ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ТАКТИКА ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ ИЛИ УНИКАЛЬНЫЙ СПОСОБ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ?

ЛИНЕЦКИЙ АЛЕКСАНДР ФЕДОРОВИЧ

доктор экономических наук, профессор ведущий научный сотрудник Учреждения Российской академии наук Института экономики УрО РАН
ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет"

МЯКЕНЬКАЯ АННА СЕРГЕЕВНА

студент
ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет"

Аннотация: Статья посвящена исследованию понятия "протекционизм" через призму разных точек зрения. Уточнены и развиты теоретические аспекты протекционизма в международной торговле. Выявлены инструменты протекционистской политики, провоцирующие начало торговой войны. Приведены положительные и негативные последствия ведения данной политики для стран и мира в целом.

Ключевые слова: протекционизм, торговая война, меры тарифного регулирования, пошлина, национальная экономика, международная торговля.

IS PROTECTIONISM A GEOPOLITICAL TACTIC OF TRADE WAR OR A UNIQUE WAY TO PROTECT NATIONAL INTERESTS?

**Linetsky Alexander Fedorovich,
Myakenkaya Anna Sergeevna**

Abstract: the Article is devoted to the study of the concept of "protectionism" through the prism of different points of view. Theoretical aspects of protectionism in international trade are clarified and developed. The instruments of protectionist policy provoking the beginning of trade war are revealed. The positive and negative consequences of this policy for the countries and the world as a whole are given.

Key words: protectionism, trade war, tariff regulation measures, duty, national economy, international trade.

Протекционизм представляет собой политику государства, защищающую внутренний рынок от зарубежной конкуренции путем применения тарифных и нетарифных инструментов регулирования международной торговли. К тарифным инструментам относятся таможенные пошлины и тарифная квота. Нетарифные методы регулирования - это технические барьеры, лицензирование, квотирование, внутренние налоги и сборы, субсидирование и демпинг. [1, с. 267].

Протекционизм опирается на экономическую теорию меркантилизма по повышению экспортного потенциала страны. Согласно данной теории лишь экспорт является выгодным для страны, принося наибольшую прибыль, импорт же наоборот заставляет тратить денежные средства страны. Поэтому государство вводит экспортные субсидии и импортные пошлины, делая ставку в пользу повышения

вывоза товаров и услуг.

Более того, ведение протекционистской политики в защиту национальных производителей приводит к экономическому подъему страны в сформировавшихся условиях. Применение данного средства возможно лишь при наличии конкурентоспособной отрасли или товара, приносящего наибольшую прибыль. Например, в США - это капиталоемкое производство, а в Китае – трудоемкое.

Активное вмешательство государства в экономику, прежде всего, направлено на защиту национальных производителей от иностранной конкуренции, поддержку "молодых" отраслей, которым требуется повысить конкурентоспособность для выхода на мировой рынок, на защиту стратегических отраслей (сельское хозяйство, оборонная промышленность) [3]. Подробные преимущества протекционистской политики представлены в табл.1.

Таблица 1

Аргументы, поддерживающие разные виды торговой политики: фритредерств и протекционизма

<i>Аргументы сторонников свободной торговли</i>	<i>Аргументы сторонников протекционизма</i>
Усиление конкуренции обеспечивает оптимальное размещение и использование ресурсов.	Достижение сбалансированной внешней торговли.
Либерализация торговли приводит к росту национального дохода.	Обеспечение самосохранения национальных хозяйств.
Ограничение торговли приведет к уменьшению эффективности использования ресурсов всей мировой системы в целом.	Сохранение и успешное развитие отраслей, имеющих военно-стратегический характер, или отраслей НТП.
Эффективность предпринимательской деятельности в условиях свободных сил спроса и предложения.	Обеспечение занятости, борьба с безработицей в стране.
Выигрыш потребителя в связи с предоставлением качественной продукции вследствие высокого уровня конкуренции	Защита от демпинга и от экспорта продукции из стран с дешевыми ресурсами (трудовыми, природными)
Способствует росту мировой экономики на 4,5% (данные исследователей EIU)	Рост составит не более 1,5% в среднесрочной перспективе (данные исследователей EIU)

Источник: составлено авторами на основе: мировая экономика: Учебник/ Под ред. проф. А.С. Булатова – М.: Экономистъ, 2005

В силу существования различных инструментов протекционизма и разнообразия его применения выделяют:

- Селективный протекционизм
- Отраслевой протекционизм
- Коллективный протекционизм
- Скрытый протекционизм

Каждая из представленных форм протекционизма может спровоцировать начало торговой войны. Торговая война является острым противоборством двух или более стран, организованным с целью овладения зарубежными рынками сбыта или предотвращения торговой «оккупации» национальной экономики [2].

Примером торговой войны XXI века является торговое противостояние США и Китая, получившее развитие в 2018 г. В чем же заключаются главные причины торговой войны, разворачивающейся на глазах современности? В первую очередь, торговый дефицит США с Китаем, который по приведенным подсчетам составил 500 млрд. долл. США за 2017 г. Следующая причина - ведение со стороны Китая недобросовестной торговой политики. Импортная пошлина на автомобиль, поставляемый из США в Китай, составляет 25%, в то время как импортная пошлина на автомобиль, ввозимый в США из Китая - 2%. Более того, в Китае разработана программа «Made in China 2025», согласно которой планируется превратить

Китай в мирового лидера в сфере инноваций и информационных технологий. Некоторые из поставленных целей уже успешно достигнуты Китаем. В частности китайская телекоммуникационная компания Huawei опередила Apple на рынке смартфонов - 15% против 11% [5]. Данное достижение составило серьезную конкуренцию США, которые, в свою очередь, обвинили Китай в краже интеллектуальной собственности. Приведенные выше причины способствовали введению различных ограничений со стороны США и ответные меры Китая. В США был установлен 30 % тариф на ввозимые из Китая солнечные батареи, бытовые стиральные машины и еще 1300 товаров, общий объем импорта которых составлял около 50 млрд долл. США. Ответными действиями Китай обложил дополнительными пошлинами сельскохозяйственную продукцию, электрооборудование и продукты химической промышленности из США. Протекционистские ограничения со стороны представленных стран наносят ощутимый удар по их национальным экономикам, принося значительный экономический ущерб [3].

Стоит отметить, что протекционизм противоречит теориям о международной торговле. Страны пренебрегают принципом сравнительного преимущества неоклассической теории, в основе которой лежат различия в уровне производительности и факторообеспеченности. Вводя высокие таможенные барьеры, страны лишают себя определенных доходов экономики, а также увеличивают издержки национального производства, которые чаще всего "ложатся на плечи" населения. Рассматривая новую теорию МТ, протекционизм ведет к сокращению ассортимента продукции на внутреннем рынке и снижению конкуренции, что ведет к техническому застою и нежеланию повышать технологичность и качество продукции на внутреннем рынке. Технический застой в дальнейшем не позволяет наращивать экспортный потенциал страны. С одной стороны, защита отечественных производителей открывает им возможности самостоятельного развития, с другой стороны, отсутствие конкуренции лишает производителей стимула к выпуску высококачественных товаров и услуг [1, с.260].

Нарушение принципов, являющихся фундаментом для расширения международной торговли, приводит к замедлениям прироста мирового валового продукта, снижению эффективности внешнеэкономической деятельности (рис.1).

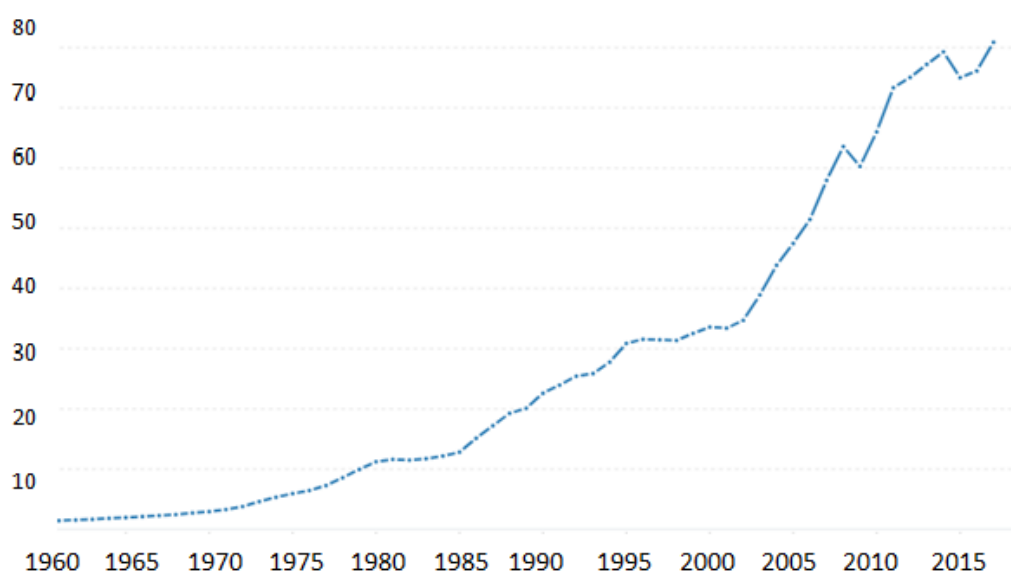


Рис. 1. Валовой мировой продукт за период с 1960 по 2017 гг., трлн. долл. США [4]

Самый высокий прирост мировой экономики наблюдался в период с 2000 по 2008 гг. и достигал 9% в год (см. рис.1). В настоящее же время фиксируется нестабильное развитие мировой торговли и в 2017 г. миру удалось достичь лишь уровень 2014 года, равный 80,935 триллионов долл. США. Темп прироста в среднем составлял 3,3 % [4].

Подводя итоги анализа протекционистской политики, по мнению авторов, можно сделать вывод, что масштаб отрицательного влияния протекционизма на международную торговлю в мире велик. В то

же время протекционизм оказывает положительное влияние на национальную экономику отдельных стран. Таким образом, государству следует соблюдать баланс между протекционизмом и ограничительными мерами, проводя торговую политику. Развивающимся отраслям, отраслям, производящим государственную, стратегически важную продукцию и отраслям, неспособным конкурировать на мировой арене, но их разорение вызовет безработицу населения, необходимо оказывать поддержку со стороны государства. Конкурентоспособным отраслям следует открывать и мотивировать путь на международный рынок.

Список литературы

1. Мировая экономика: Учебник/ Под ред. проф. А.С. Булатова – М.: Экономистъ, 2005.
2. Мытарева Е.А. "Торговая война" как средство нетарифного регулирования международной торговли // Вестник Кемеровского государственного университета. 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/torgovaya-voyna-kak-sredstvo-netarifnogo-regulirovaniya-mezhdunarodnoy-torgovli>, свободный.
3. Харитонова Ю.А. Противостояние Китая и США: валютная "война" или конкурентная борьба/ Ю.А. Харитонова, А.Г. Тактуева // Журнал Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/protivostoyanie-kitaya-i-ssha-valyutnaya-voyna-ili-konkurentnaya-borba>, свободный.
4. GDP (current US \$) // The World Bank URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=1W>
5. Strategy Analytics: Huawei Overtakes Apple to Become World's Second Large Smartphone Vendor in Q2 2018. - URL: <https://news.strategyanalytics.com/press-release/devices/strategy-analytics-huawei-overtakes-apple-become-worlds-second-larges>

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫВОЗА ОТЕЧЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА ЗА ГРАНИЦУ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

МАНГАСАРЯН АННА МГЕРОВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: Статья освещает проблему утечки капитала из России. Согласно оценкам экспертов, за последние 17 лет в результате мошеннических схем из страны было незаконно вывезено до 40% ВВП. Уделено особое внимание изучению необходимости создания активного механизма противодействия оттоку национальных средств.

Ключевые слова: вывоз капитала, экономическая безопасность, каналы нелегального вывоза капитала, методы борьбы с оттоком капитала, платежный баланс.

MODERN PROBLEMS OF EXPORT OF THE DOMESTIC CAPITAL ABROAD AND WAYS OF THEIR DECISION

Mangasaryan Anna Mgerovna

Abstract: The article describes the problem of capital flight from Russia. According to experts, over the past 17 years, as a result of fraudulent schemes, up to 40% of GDP has been illegally exported from the country. Special attention is paid to the study of the need to create an active mechanism to counter the outflow of national funds.

Key words: export of capital, economic security, channels of illegal export of capital, methods of combating capital outflow, balance of payments.

Трансграничное движение капитала, то есть его экспорт и импорт, является одним из аспектов интернационализации хозяйственной жизни, которая заметно возросла в последней трети прошлого века и дала начало процессов глобализации. В процессе международного обмена страны экспортируют и импортируют капитал. Поэтому об истинном положении дел в трансграничном движении капитала можно говорить только при сопоставлении объемов экспорта и импорта. Этот подход покажет, в какой степени объем собственных финансовых ресурсов (сбережений) достаточен для удовлетворения потребностей накопления. В случае превышения активов над пассивами наблюдается чистый экспорт (отток) капитала, что свидетельствует о его "избыточности" в стране, в противном случае происходит чистый импорт (приток) капитала в страну, что уже кричит о его дефиците.

Говоря об экспорте капитала, необходимо выявить основные факторы и каналы, по которым он происходит. Существует ряд причин для вывоза капитала из России. Одна из главных причин - не самый благоприятный инвестиционный климат. Как считают зарубежные инвесторы, инвестирование в российские проекты сопряжено с более высокими издержками и рисками, чем на других рынках, что обусловлено наличием бюрократических барьеров, противоречивым законодательством и существующей коррупцией. Также особенно серьезно в последнее время инвесторы обеспокоены проблемами налогового администрирования и вмешательства государства в деятельность компаний. Однако рос-

сийский капитал выезжает за рубеж не только из-за недостатков среды его функционирования.

Таким образом, основная причина для вывоза капитала из России- численное превосходство сбережений над теми возможностями, которые есть в стране для инвестирования.

Из-за этого весомая часть сбережений переправляется в теневой сектор или за рубеж, а также на погашение внешнего долга. Помимо вышеизложенного, существуют еще и следующие причины для вывоза капитала из России:

- 1) произвольный и даже конфискационный характер системы налогообложения способствует уклонению от уплаты налогов, а перевод средств за рубеж- легкий способ избежать налогообложения;
- 2) в современных реалиях продолжает расти недоверие к российской банковской системе. В 2008 году, банковская система потерпела кризис, а многие инвесторы, предприниматели и физические лица потеряли огромные суммы денег в банках. После этого кризиса банком потребовалось несколько лет на восстановление. Однако до сих пор утраченное доверие не вернулось на прежний уровень;
- 3) слабая развитость институциональных механизмов защиты прав собственности и широко распространенная коррупция не приводят к накоплению активов в России;
- 4) в некоторых случаях приватизация создала возможности для руководителей предприятий отчуждать активы и уже под их управлением и скрывать доходы за рубежом;
- 5) отсутствие стабильности в российской экономике и политике, что сказывается на постоянно ухудшающихся отношениях с другими странами-конкурентами (США, Великобритания и др.), из которых идет значительный и возможен ещё больший поток инвестиций. Например, ситуация в 2014 году спровоцировала крупнейший отток капитала в размере \$ 150 млрд; [10]
- 6) слабо развитая судебная система. Предприниматели не чувствуют себя под защитой существующей правовой системой, и это не стимулирует иностранных инвесторов вкладывать сюда свои деньги.
- 7) уровень инфляции является высоким по сравнению с другими развитыми странами, что способствует обесцениванию вложенного капитала.

Существуют следующие каналы для вывоза капитала из России:

1. Предоставление неверной информации об экспортных поступлениях, особенно в топливно-энергетическом секторе.
2. Завышение импортных сборов, в особенности за счет фиктивных контрактов на импорт товаров или услуг.
3. Осуществление фиктивной предоплаты по импортным сделкам.
4. Достаточно часто осуществляется российскими банками через корреспондентские счета зарубежных банков определенный ряд операций по счету капитала. [9]

В настоящее время вывоз капитала из России наблюдается в различных формах: переводы, займы, трансферты, прямые и портфельные инвестиции, авансы, размещение средств во вкладах и на текущих счетах, накопление валюты и др. Причем, капитал экспортируется как государством, так и частным сектором.

Экспорт российского частного капитала может принимать как легальные, так и нелегальные формы. Незаконный вывоз капитала является основой бегства капитала (capital flight), что вызвано не только плохим инвестиционным климатом в стране, но и отсутствием легитимности происхождения значительной части капитала. То есть "бегство капитала" подразумевает желание вывести из-под контроля средства, незаконно полученные в результате незаконной деятельности. Поэтому к возможности легального экспорта частного капитала целесообразно добавить еще и нелегальный экспорт. Кроме того, частный сектор экспортирует капитал чаще в виде его бегства, и при этом преобладает несанкционированная составляющая.

Многие эксперты считают, что в краткосрочной перспективе можно улучшить структуру валютного контроля, не приводя к риску неожиданно резкого увеличения оттока капитала. В число таких мер относят:

- 1) рационализация существующих правил, которые не требуют выдачи индивидуальных разрешений;

2) введение более жестких барьеров при получении лицензий коммерческими банками, так как многие из них выступают посредниками вывоза капитала;

3) целесообразно будет упростить процедуру легального импорта, сохранив при этом право Центрального банка контролировать предоплату импорта.

Кроме прямого регулирования, необходимо также прибегнуть к собственно экономическим мерам, направленным на создание благополучного климата страны и решение существующих проблем:

1) проведение такой монетарной и фискальной политик, направленных на устойчивое снижение инфляции и инфляционных ожиданий. Кризисные 2008 и 2014 года показали, что ЦБ нуждается в реформации монетарных рычагов воздействия, поскольку политика таргетирования не оправдала ожиданий;

2) усовершенствование нормативно-правовой базы, которое должно быть направлено на создание стандартных международных условий для зарубежных и отечественных инвесторов, поскольку инвестиционная привлекательность России существенно снижается;

3) переход бухгалтерского учета и отчетности предприятий и кредитных организаций на международные стандарты, что сделает российские предприятия "открытыми" для инвесторов;

4) обеспечение прав собственности, так как стабильное законодательства в отношении собственника- одна из важнейших характеристик для инвестора, необходимо также организовать систему гарантий и страхования инвестиций;

5) подгонка налоговой системы к мировым стандартам, ведь особое место занимают фискальные стимулы, связанные с льготным режимом поставок импортного оборудования, сырья и комплектующих, используемых на предприятиях с прямыми иностранными инвестициями;

6) реструктуризация банковской системы и снижение процентных ставок по кредитам до уровня, доступного для предприятий, так как недоразвитость банковской системы- важнейший фактор инвестиционного риска;

7) работа над имиджем России, а именно своевременное информирование потенциальных инвесторов о существующих возможностях на основе рекламных и других кампаний в СМИ, организации и участия в инвестиционных выставках и т. д. Также необходимо запустить кампанию в странах, где сосредоточены потенциальные инвесторы, чтобы адекватно и оперативно отразить события в России;

8) использование мировой практики создания специализированных государственных органов, ответственных за взаимодействие с иностранными инвесторами.

Таким образом, основными способами использования экономических рычагов противодействия бегству капитала за рубеж являются:

1) либерально-рыночный путь, заключающийся в реализации мягких реформ в стране, направленных на создание высокоэффективной работы экономики. Так можно будет решить проблему бегства капитала плавно, постепенно, воздействуя косвенно на субъекты бегства. Недостатки этого пути очевидны - он слишком долг, поэтому не всегда приемлем для государств, стремящихся к немедленным результатам. Однако большинство стран идут именно по этому пути, предпочитая «ехать тише» и предотвращая существующую вероятность аварийного общественного столкновения;

2) путь либерально-административный, сочетающий в себе "кнут и пряник". Он подразумевает постепенную реализацию экономических реформ в стране, которые повышают привлекательность национальной экономики для потенциальных приоритетных инвесторов. Однако для получения более быстрых результатов в борьбе с бегством капитала приветствуется использование административных методов, методов запрещения, включая уголовного права. Закон вводит ограничения на отдельные виды внешнеэкономической деятельности, строго регламентирует порядок возврата в страну валютной выручки, полученной за рубежом, со значительными ограничениями определяет порядок размещения средств за рубежом и др. Полная государственная валютная и внешнеэкономическая монополия на этом пути не вводится. Многие страны прибегают к использованию этого пути, отличаясь друг от друга лишь долевым соотношением либерального и административного подходов. Россия находится на этом пути и характеризуется постепенным ослаблением административной составляющей;

3) административный способ- способ введения монополии государства на внешнеэкономическую и валютную деятельность. Характеризуется полным административным решением проблемы бег-

ства капитала за рубеж. Нарушение монополии государства сурово карается чаще методами принуждения, прежде всего уголовным правом, нежели экономическими методами давления. Этим путем шёл Советский Союз.

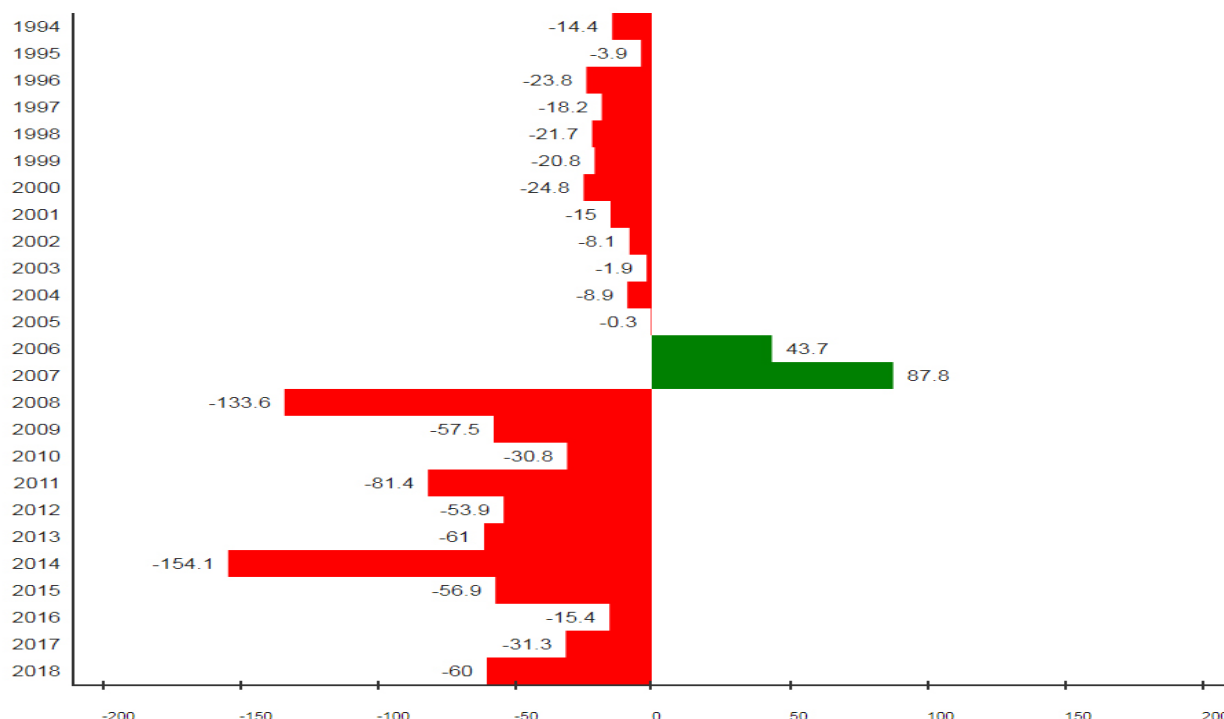


Рис. 1. Ввоз/вывоз капитала из России с 1994 по 2018 гг., млрд. долларов

Согласно данным, предоставленным Центральным банком, в Российской Федерации за двенадцать месяцев с начала 2018 года она увеличилась в 2 раза по сравнению с предыдущим годом и составляет в настоящее время \$60 млрд. (рис.1)

Центральный банк Российской Федерации планирует в ближайшие два года сократить экспорт денег до 7-8 миллиардов долларов. Однако это слишком оптимистичный сценарий, поскольку для снижения этого показателя необходимы изменения в экономической модели и стимулирование экономического роста.

Таким образом, возникает необходимость в дальнейших теоретических исследованиях, анализе состояния и перспектив функционирования российского капитала за рубежом.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) Часть 1 от 30.11.1994 №51-ФЗ;
2. Кодекс об административных правонарушениях (КоАП РФ) от 30.12.2001. №195-ФЗ;
3. Уголовный Кодекс Российской Федерации (УК РФ) от 13.06.1996 № 63-ФЗ;
4. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)";
5. Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей Центральному банку РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков";
6. Федеральный закон от 2.12.1990 № 395-1 "О банках и банковской деятельности";
7. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «О валютном регулировании и валютном контроле». [Электронный ресурс] - доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

8. Сулименко, О.В. Формы и направления вывоза российского капитала / О.В. Сулименко// Гуманитарные и социально-экономические науки. – 2014. – № 2. – С. 127-132. – 18,5 / 0,82 п.л.
9. Отток капитала из России: проблемы и решения// Труды Центра проблемного анализа и государственно управленческого проектирования. - Вып. № 26. - М.: Научный эксперт, 2013. — 112 с.
10. Филатова И.В. Санкции как основной фактор оттока капитала из России// Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2015. - №1. – С.58-59.
11. Шалаев И.А. Инновационный подход в экономико-статистическом исследовании бюджетно-налоговой безопасности Орловской области / И.А. Шалаев, Е.В. Шамрина, М.Н. Кондратова // Научные механизмы решения проблем инновационного развития / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 270 с. с. 238-241

УДК-300

ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

БАЯЗИТОВА ОЛЕСЯ ГЕННАДЬЕВНА

студентка

ЯГУДИНА ГУЛЬСИНА ГИЛЬМУТДИНОВНА

преподаватель

КИУ имени В.Г. Тимирязова БФ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы управления дебиторской задолженностью предприятия. Актуальность данной проблемы повышается с каждым годом, так как в настоящее время преобладающую долю в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность экономического субъекта. Автором также предлагаются мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторинг, система управления, кредит, риск.

THE PROBLEM OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE AND WAYS OF THEIR SOLUTION

**Bayazitova Olesya Gennadyevna,
Yagudina Gulsina Gilmutdinovna**

Abstract: The article deals with the problems of receivables management of the enterprise. The relevance of this problem is increasing every year, as currently the predominant share in the structure of current assets is the accounts receivable of the economic entity. The author also proposes measures to improve the management of accounts receivable of an economic entity.

Key words: accounts receivable, factoring, management system, credit, risk.

Эффективное управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой составляющей успешной деятельности предприятия. От умения правильно управлять дебиторской и кредиторской задолженностью зависят все стороны его деятельности. От эффективной политики управления дебиторской задолженностью организации зависит экономическое положение предприятия.

Финансовое состояние любого хозяйствующего субъекта напрямую связано с дебиторской задолженностью. Именно поэтому в настоящее время уделяется огромное внимание совершенствованию политики управления дебиторской задолженностью [6].

В России с 2015 по 2018 годы значительно увеличивается доля дебиторской задолженности предприятий. Представим на рисунке 1 уровень дебиторской задолженности российских предприятий с 2015 по 2018 годы.

Как видно из рисунка, с 2015 года по 2018 год наблюдается рост дебиторской задолженности в структуре активов российской предприятий. Так, в 2015 году данный показатель был равен 35%, в 2016-38%, в 2017-46%, в 2018 году-51%. Темп прироста с 2015 по 2018 годы составил 54,5% [5].

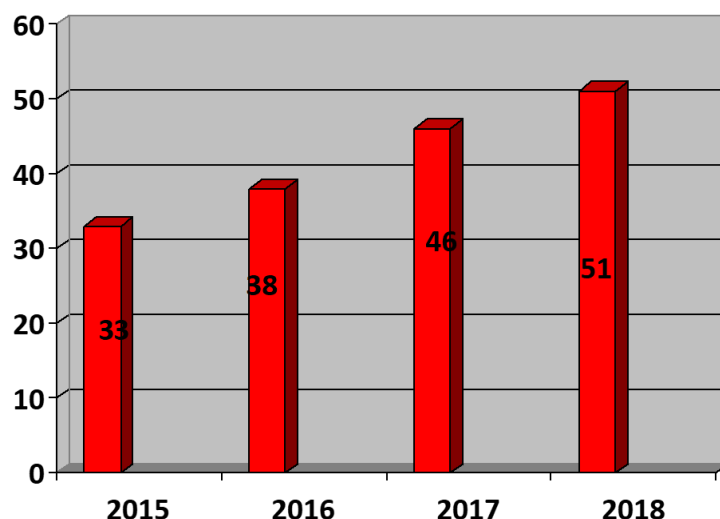


Рис. 1. Уровень дебиторской задолженности российских предприятий с 2015 по 2018 годы, в %

Дебиторская задолженность по отраслям народного хозяйства РФ на конец 2018 года представлена на рисунке 2.

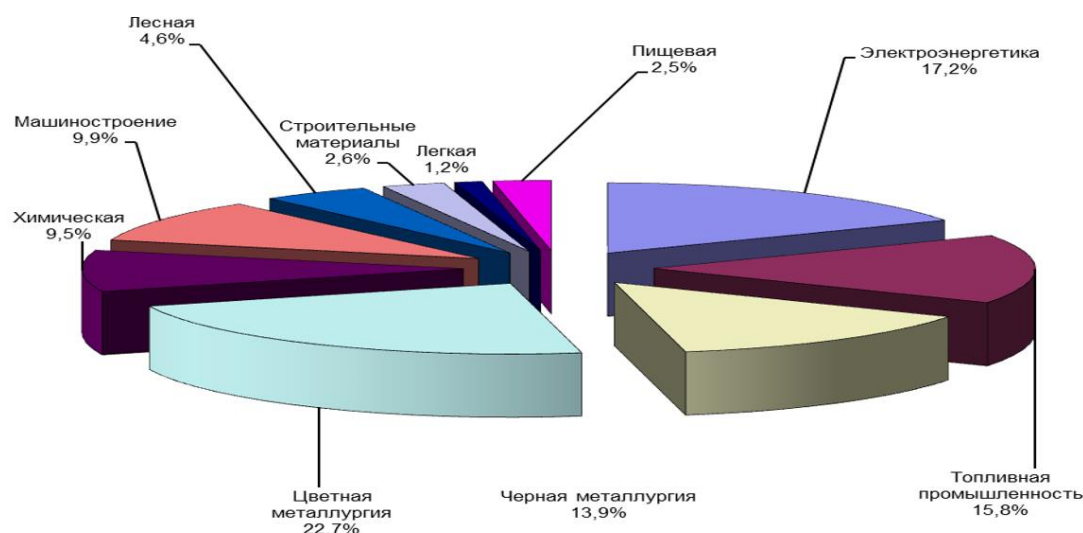


Рис. 2. Дебиторская задолженность по отраслям народного хозяйства РФ на конец 2018 года

Как видно из рисунка 2, наибольшая доля дебиторской задолженности приходится на цветную металлургию-22,7%, электроэнергетику-17,2% и топливную промышленность-15,8%. Наименьшую долю в данной структуре занимает легкая промышленность-1,2% [4].

Все эти аспекты говорят о необходимости разработки рациональной и эффективной системы политики управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Для целей совершенствования политики управления дебиторской задолженностью в организациях необходимо следующее.

Систематически проводить анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде с целью оценки уровня и состава дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств. Необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами предприятий.

В организации работы персонала предприятия нужно ввести такую систему, как ежедневная периодичность актуальной информации о состоянии дебиторской задолженности для каждого контрагент-

та-покупателя в разрезе следующих данных:

- ожидаемая дата поступления платежа;
- сумма ожидаемого платежа;
- количество дней просрочки платежа;
- сумма просроченного платежа;
- сумма сомнительной или безнадежной задолженности [3, с.14].

Указанная информация должна учитываться для каждой партии отгруженной продукции или выставленного счета.

Следует также отметить, что один из самых действенных способов сократить объем просроченной дебиторской задолженности – увязать премии ответственных сотрудников с этим показателем. Чем больше сомнительных долгов, чем чаще допускаются просрочки, чем больше времени уходит на получение или поиск пропавших закрывающих документов, тем меньше бонусы. Нередко именно идеи снизу оказываются самыми эффективными и позволяют найти выход из проблемных ситуаций. Если доходчиво и аргументированно объяснить, для чего компании нужны определенные результаты, вовлеченность менеджеров значительно возрастет.

Формирование кредитной политики предприятия. Наиболее оптимальным с точки зрения соотношения уровня доходности и степени риска предоставления кредита представляется умеренный тип кредитной политики, которая используется на предприятии, но с учетом изменений.

Наиболее гибким инструментом влияния на скорость возврата денежных средств в оборот предприятия является предоставление скидок за быструю оплату продукции.

Условия предоставления скидки должны быть такими, чтобы стимулировать быструю оплату (например, в течение 5-10 дней, либо сразу в день отгрузки продукции), так как по окончании этого срока и отмены скидки (например, в течение еще 23 дней, как в случае с объектом исследования), можно считать, что фирма-дебитор получает дорогостоящий коммерческий кредит [2, с.15].

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов, например, использование факторинга.

Факторинговая операция позволяет предприятию рефинансировать преимущественную часть дебиторской задолженности по предоставленному покупателю кредиту в короткие сроки, сократив тем самым период финансового и операционного цикла. К недостаткам факторинговой операции можно отнести лишь дополнительные расходы продавца, связанные с продажей продукции, а также утрату прямых контактов (и соответствующей информации) с покупателем в процессе осуществления им платежей. Эффективность факторинговой операции для предприятия-продавца определяется путем сравнения уровня расходов по этой операции со средним уровнем процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию [1, с.19].

Таким образом, грамотная политика управления дебиторской задолженностью предприятия является неотъемлемой частью в системе эффективного управления хозяйствующим объектом.

Список литературы

1. Чеснов К.В. Взыскания дебиторской задолженности // Налоги. – 2013. – № 24. – С. 19 - 22.
2. Чиков Д. Контроль над дебиторской задолженностью // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2013. – № 11. – С. 15.
3. Чиков Д. Контроль над дебиторской задолженностью // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2013. – № 12. – С. 14-15.
4. Шеремет А., Сайфулин Р. Методика финансового анализа. М.: Аст-Пресс, 2014. – 738 с.
5. Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274. — URL <https://moluch.ru/archive/82/15062/> (дата обращения: 24.05.2019).

УДК 339.5.01

АНАЛИЗ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АНТОНОВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА

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

БЕКТЕНОВ ТЕМИРЛАН КУСПАНЖАНОВИЧ

магистрант кафедры экономики и менеджмента

Западно-Казахстанский государственный университет им.М.Утемисова
(г. Уральск, Казахстан)

Аннотация: Внешняя торговля - важная сфера деятельности любого государства. В связи с углублением международной специализации и кооперирования, роста интернационализации хозяйственной жизни, под влиянием научно-технической революции (НТР) внешняя торговля становится все более важным фактором экономического развития, фактором взаимодействия и сотрудничества государств.

Ключевые слова: Внешняя торговля, экспорт, импорт, товарооборот, товарная структура.

ANALYSIS OF THE COMMODITY STRUCTURE OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

**Antonova Natalya Michailovna,
Bektenov Temirlan Kuspanzhanovich**

Abstract: Foreign trade is the most important sphere of activity of any state. Due to the deepening of international specialization and cooperation, the growth of internationalization of economic life, under the influence of the scientific and technological revolution (NTR), foreign trade is becoming an increasingly important factor in economic development, a factor of interaction and cooperation of States.

Keywords: Foreign trade, export, import, trade turnover, commodity structure.

Активная экспортная деятельность казахстанских компаний в 1990-х годах стимулировала промышленный рост, в первую очередь в топливно-энергетической отрасли, черной и цветной металлургии. За счет импорта обеспечивалась значительная часть внутреннего спроса в инвестиционных и потребительских товарах.

Основными видами продукции, вывозимой из Казахстана являются сырая нефть, нефтяной газ, каменный уголь, руды и железные концентраты, плоский прокат из железа и т.д. В развитые страны экспортируется металлопродукция и уран. Необходимо отметить, что Казахстан является одним из ведущих производителей урановой продукции.

Анализ данных структуры экспорта Республики Казахстан по основным товарным группам за 2018 год, представленный в таблице 1 показывает, что в 2018 году значительную долю – 78,7% в общем объеме экспорта составляли минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары (76,0%), которые занимают 39,6% в объеме экспорта в страны СНГ и 81,4% всего экспорта в остальные страны мира. Это говорит о сырьевой направленности структуры нашего экспорта. Металлы и изделия из них занимают 11,8% в общем объеме экспорта, в том числе в экспорте в страны СНГ металлы зани-

мают 20,1%, в экспорте в остальные страны мира -11,2%. Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары занимают 4,5% в общем объеме экспорта Казахстана. Остальные категории товаров занимают не более 1%.

Таблица 1

Структура экспорта Республики Казахстан по основным товарным группам за 2018год

	Экспорт, тыс. долларов США			Экспорт, % к итогу		
	Всего	Страны СНГ	Остальные страны мира	Всего	Страны СНГ	Остальные страны мира
ВСЕГО, в том числе:	55 064 286,8	3 563 378,5	51 500 908,3	100,0%	100,0%	100,0%
Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары	2 500 447,7	1 017 009,7	1 483 438,0	4,5%	28,5%	2,9%
Минеральные продукты, в том числе:	43 321 247,2	1 411 226,7	41 910 020,5	78,7%	39,6%	81,4%
Топливо-энергетические товары	41 864 208,9	1 251 037,0	40 613 171,9	76,0%	35,1%	78,9%
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	1 655 719,1	175 219,3	1 480 499,9	3,0%	4,9%	2,9%
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	9 453,5	62,2	9 391,3	0,0%	0,0%	0,0%
Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	58 905,9	51 311,9	7 594,0	0,1%	1,4%	0,0%
Текстиль и текстильные изделия	130 521,3	26 655,7	103 865,6	0,2%	0,7%	0,2%
Обувь, головные изделия и галантерейные товары	1 706,8	172,3	1 534,5	0,0%	0,0%	0,0%
Строительные материалы	16 065,5	7 457,5	8 608,0	0,0%	0,2%	0,0%
Металлы и изделия из них	6 492 348,5	717 703,7	5 774 644,8	11,8%	20,1%	11,2%
Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	342 828,8	132 056,0	210 772,8	0,6%	3,7%	0,4%
Прочие товары	535 042,4	24 503,6	510 538,8	1,0%	0,7%	1,0%

Данные КС МНЭ РК[1]

Анализ данных структуры импорта Республики Казахстан по основным товарным группам за 2018год, представленный в таблице 2 показывает, что в 2018году значительную долю занимает кате-

гория - Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты с долей 49,1%, причем СНГ при анализе ввоза оборудования занимает 10,7%, а из остальных стран мира -52,7%. Из остальных видов товарных групп второе место занимает продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы), их доля составляет 16,1%, в т.ч. в страны СНГ – 9,7%, в остальные страны мира – 16,7% от всего объема импорта.

Таблица 2

Структура импорта по основным товарным группам за 2018год

	Импорт, тыс. долларов США			Импорт, % к итогу		
	Всего	Страны СНГ	Остальные страны мира	Всего	Страны СНГ	Остальные страны мира
ВСЕГО, в том числе:	19 311 040,2	1 634 114,8	17 676 925,3	100,0%	100,0%	100,0%
Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары	1 882 760,5	621 154,9	1 261 605,6	9,7%	38,0%	7,1%
Минеральные продукты, в том числе:	679 793,9	497 882,2	181 911,7	3,5%	30,5%	1,0%
Топливо-энергетические товары	301 600,1	163 220,1	138 380,0	1,6%	10,0%	0,8%
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	3 117 756,1	158 891,3	2 958 864,8	16,1%	9,7%	16,7%
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	50 500,2	145,8	50 354,4	0,3%	0,0%	0,3%
Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	272 283,4	14 204,1	258 079,3	1,4%	0,9%	1,5%
Текстиль и текстильные изделия	705 270,3	52 244,6	653 025,7	3,7%	3,2%	3,7%
Обувь, головные изделия и галантерейные товары	228 260,2	5 197,7	223 062,5	1,2%	0,3%	1,3%
Строительные материалы	249 322,9	9 942,7	239 380,2	1,3%	0,6%	1,4%
Металлы и изделия из них	2 034 553,6	80 046,5	1 954 507,1	10,5%	4,9%	11,1%
Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	9 481 358,8	174 385,9	9 306 972,9	49,1%	10,7%	52,7%
Прочие товары	609 180,1	20 019,0	589 161,2	3,2%	1,2%	3,3%

Данные КС МНЭ РК

Рассмотрим структуру экспортных товаров, представленную в таблице 3.

Таблица 3

Основные экспортные товары, в тыс. долл. США

№	Наименование товара	2017г.		2018г.	
		Страна	Доля, в %	Страна	Доля, в %
1.	Нефть и газовый конденсат	Италия	31,6	Италия	30,9
2.	Медь	Китай	46,0	Китай	54,8
3.	Природный газ	Украина	53,4	Китай	47,1
4.	Ферросплавы	Китай	39,1	Китай	35,8
5.	Продукты неорганической химии	Китай	49,5	Китай	34,2
6.	Прокат плоский из железа или стали	Россия	58,8	Россия	67,0
7.	Нефтепродукты из битуминозных пород	Нидерланды	78,9	Нидерланды	70,4
8.	Мазут	Нидерланды	84,1	Нидерланды	78,4
9.	Пшеница	Узбекистан	29,6	Узбекистан	29,1
10.	Алюминий	Греция	26,0	Турция	33,8

Данные КС МНЭ РК

Таким образом, девять из десяти ключевых казахстанских экспортных товаров приходятся на полезные природные ископаемые и их обработанные производные. В этой связи ситуация на мировом товарно-сырьевом рынке, а также глобальный спрос будут иметь определяющее влияние на торговый баланс страны. [2]

Таблица 4

Основные покупатели казахстанской нефти

№	Наименование страны	2017г.		2018г.		Изменение,	
		Сумма, млн.долл.США	Доля, %	Сумма млн.долл.США	Доля,%	млн.долл. США	%
1	Италия	7 463,4	31,6	10 432,2	30,9	2 968,8	39,8
2	Нидерланды	3 312,9	14,0	4 780,9	14,2	1 468,0	44,3
3	Франция	2 572,0	10,9	3 238,1	9,6	666,0	25,9
4	Швейцария	2 163,8	9,2	2 464,8	7,3	301,0	13,9
5	Республика Корея	783,7	3,3	2 206,5	6,5	1 422,7	181,5
6	Испания	1 314,0	5,6	1 546,4	4,6	232,4	17,7
7	Румыния	761,6	3,2	1 333,6	4,0	572,0	75,1
8	Греция	712,6	3,0	1 020,3	3,0	307,7	43,2
9	Япония	336,0	1,4	757,1	2,2	421,0	125,3
10	Индия	543,5	2,3	660,9	2,0	117,4	21,6
	Всего	23 581,8	100%	33 726,5	100%	10 144,7	43,0%

Данные КС МНЭ РК

Ключевым покупателем казахстанской нефти остаётся Италия, на которую приходится 30,9% всего экспорта нефти. С учетом недавнего снижения прогноза роста итальянской экономики (с 1,2% до 0,2%) существует вероятность некоторого снижения спроса со стороны третьей по размеру экономики еврозоны. [3]

Существенный прирост импорта казахстанской нефти отмечается у Японии и Южной Кореи.

Список литературы

1. Комитет по статистике МНЭ РК// <http://stat.gov.kz/>
2. Развитие торговли в РК: тенденции и влияние на макроэкономические индикаторы: Отчет научно – исследовательского Института экономики и информатизации транспорта, телекоммуникаций. Астана 2012
3. Любимые партнеры: с кем и чем торгует Казахстан // <https://365info.kz/>

УДК 339.977

ПРОГНОЗ СОКРАЩЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ИМПОРТА ИСКОПАЕМОГО ТОПЛИВА СТРАНАМИ ЕВРОПЫ

ГОЛУБЯТНИКОВА КРИСТИНА ОЛЕГОВНА

студентка

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: В настоящей статье исследованы экспертные оценки будущей динамики потребления угля, нефти и газа, а также возможного сокращения импорта данных видов топлива странами ЕС. На основе проведённого регрессионного анализа построен прогноз снижения импорта энергии Евросоюзом.

Ключевые слова: прогноз, энергетический импорт, глобальное потепление, декарбонизация, нефтегазовые доходы.

FORECAST ON REDUCTION OF FOSSIL FUEL USAGE AND IMPORT BY EUROPEAN COUNTRIES

Golubyatnikova Kristina Olegovna

Abstract: This article examines expert assessments of the future dynamics of coal, oil and gas consumption, as well as a possible reduction in imports of these fuels by EU countries. On the basis of the conducted regression analysis, a forecast of a decrease in energy imports by the European Union has been made.

Key words: forecast, energy imports, global warming, decarbonization, oil and gas revenues.

В настоящее время в мировом сообществе наблюдается повышенное внимание к проблеме глобального потепления. Многие страны принимают меры для снижения климатической угрозы, в частности, серьёзная работа по разработке и проведению соответствующей политики проводится в Европе как на уровне ЕС, так и на уровне отдельных стран. Названные меры предпринимаются в целях выполнения Парижского соглашения, по которому глобальное потепление должно составить не более 2 °С. Для достижения этой цели странам-участникам Соглашения следует добиться сокращения выбросов парниковых газов в атмосферу.

Одним из способов сокращения выбросов парниковых газов является снижение использования ископаемого топлива: угля, нефти и газа. Европейские страны уже заявили о своих планах по сокращению использования или полному отказу от этих видов энергоресурсов. В связи с этим представители международного экспертного сообщества строят прогнозы по будущей динамике спроса на ископаемое топливо. Данные прогнозы предсказывают наиболее серьёзное сокращение для угля. Так, по расчётам ВР и Международного энергетического агентства (МЭА), спрос на энергию угля в Европейском союзе ближайшие 20 лет снизится на 55-63 % (рис. 1) [1, с. 8; 2, с. 584].

В отношении спроса ЕС на энергию нефти на период 2020-2040 гг. эксперты ВР и МЭА ожидают снижения около 33 %. В то же время наиболее благоприятные перспективы среди традиционных видов топлива предсказываются для природного газа. Ожидается, что сокращение спроса на энергию, получаемую с его помощью, будет совсем незначительным.

Вслед за сокращением потребности Евросоюза в ископаемых энергоносителях ожидается снижение их импорта. Согласно EU Reference Scenario 2016, чистый энергетический импорт ЕС к 2050 г.

сократится на 60 млн. тонн н. э. При этом по отдельным видам топлива эксперты предсказывают увеличение импорта. Так, вследствие истощения внутренних запасов ожидается рост поставок природного газа и нефтепродуктов [3, с. 71].

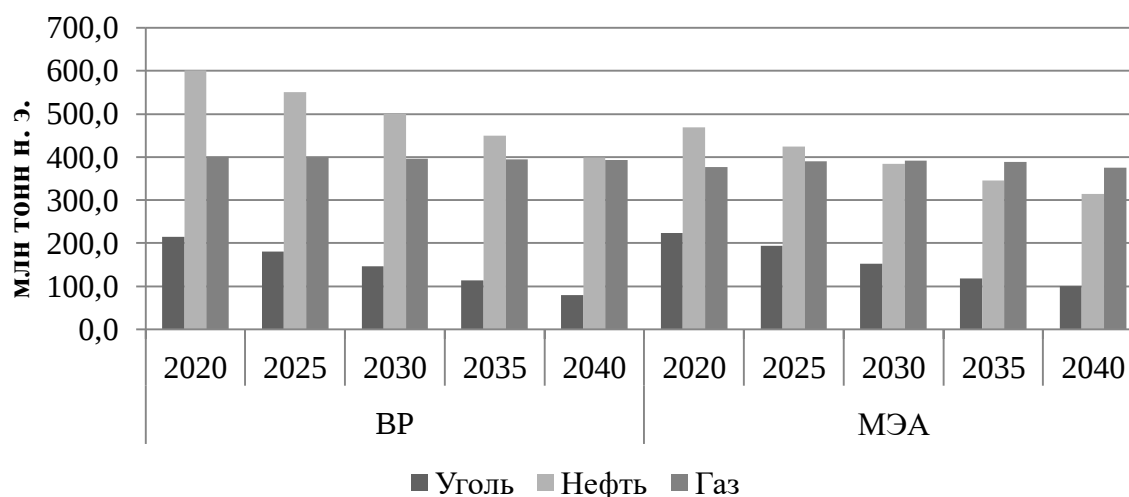


Рис. 1. Прогноз потребности в первичной энергии в Евросоюзе по видам топлива

В 2018 году Европейская Комиссия представила долгосрочную стратегию перехода к низкоуглеродной экономике до 2050 года. В детальном анализе, разработанном в поддержку данной стратегии, содержится оценка влияния реализации стратегии на расходы по импорту ископаемого топлива. Как ожидается, в отношении к ВВП чистый импорт ископаемого топлива сократится после 2025 года и опустится ниже текущего уровня после 2030 года. В базовом сценарии чистый импорт угля, нефти и газа составит около 2,2 % ВВП ежегодно в течение 2031-2050 гг. и около 1,7 % – в течение 2051-2070 гг. В сценариях декарбонизации среднегодовой импорт сокращается до уровня 286-362 млрд. евро в год за период 2031-2050 гг., то есть до показателя в 1,4-1,8 % ВВП. Ожидается, что в течение 2051-2070 годов ежегодный чистый импорт ископаемого топлива будет дополнительно сокращен до 164-245 млрд. евро в год [4, с. 214].

Итак, международное экспертное сообщество заявляет о прогнозируемом снижении потребности Европейского союза в первичной энергии, а также о будущем сокращении чистого импорта энергоресурсов странами объединения. В целях дальнейшего анализа в рамках данной работы были рассчитаны вероятные значения энергетического импорта Евросоюза в плановом периоде 2020-2040 гг. В ходе расчёта на основе данных Евростата за 1990-2017 гг. был проведён регрессионный анализ зависимости энергетического импорта ЕС от потребности в первичной энергии. Было выдвинуто предположение о существовании прямой зависимости импорта энергии от первичного потребления энергии. Данное предположение нашло своё отражение в следующей форме регрессионной модели:

$$IMP = \alpha_0 + \alpha_1 CONS + \varepsilon, \quad (1)$$

где IMP – импорт энергии Европейским союзом;

$CONS$ – первичное потребление энергии в Европейском союзе.

В табл. 1 представлены результаты оценки параметров модели (1) методом наименьших квадратов. Проведённое тестирование модели на нормальность остатков и гетероскедастичность показало соответствие модели требованиям применяемого метода оценки.

С учётом полученных оценок параметров уравнение регрессии принимает следующий вид:

$$IMP = -540720 + 1,22626 \cdot CONS. \quad (2)$$

Подставив прогнозируемые МЭА и BP значения первичного потребления энергии вместо переменной $CONS$, можно получить вероятные значения импорта энергии в 2020-2040 гг. Результаты расчётов отражены на графике (рис. 2). Ожидается, что в 2040 году снижение европейского импорта энергии составит 26 % по отношению к 2017 году – по прогнозу МЭА – и 17 % – по прогнозу BP.

Таблица 1

Результаты оценки параметров регрессионной модели

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	-540720	98680,5	-5,479	9,52e-06	***
CONS	1,22626	0,0676367	18,13	2,83e-016	***
Среднее зав. перемен 1234727			Ст. откл. зав. перемен 233323,0		
Сумма кв. остатков 1,08e+11			Ст. ошибка модели 64373,52		
R-квадрат 0,926699			Исправ. R-квадрат 0,923880		
F(1, 26) 328,7026			P-значение (F) 2,83e-16		
Лог. правдоподобие -348,7216			Крит. Акаике 701,4432		
Крит. Шварца 704,1076			Крит. Хеннана-Куинна 702,2577		

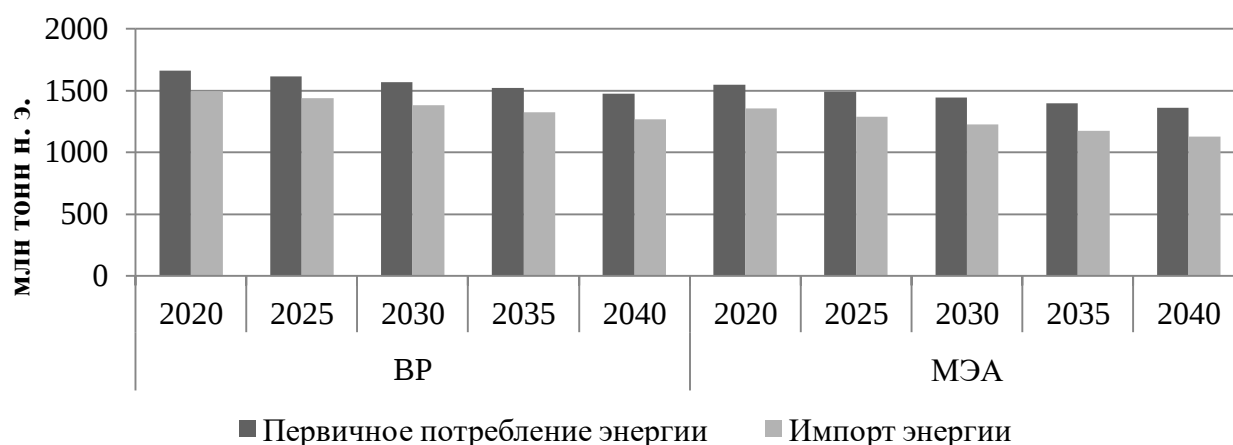


Рис. 2. Прогноз потребности в первичной энергии и энергетического импорта ЕС

Таким образом, результаты анализа источников, а также количественных данных говорят о будущем сокращении импорта ископаемого топлива Европейскими странами. Ввиду того, что основным поставщиком угля, нефти и газа в Европу является Российская Федерация, такое развитие событий может сложиться не в пользу российским внешнеэкономическим интересам.

Список литературы

1. BP Energy Outlook: 2019 edition // BP. – 2019.
2. World Energy Outlook 2016 // International Energy Agency. – 2016.
3. Capros, P. et al. EU Reference Scenario 2016 – Energy, transport and GHG emissions Trends to 2050 // European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016.
4. In-depth analysis in support on the COM (2018) 773: A Clean Planet for all – A European strategic long-term vision for a prosperous, modern, competitive and climate neutral economy // European Commission. – Brussels, 2018.

© К.О. Голубятникова, 2019

УДК 338.1

ОСНОВНЫЕ ИТОГИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ

АЛЕЩЕНКО АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ,
ЛУЧКОВА ДАРЬЯ ВИТАЛЬЕВНА,
НИЖЕЛЬСКАЯ ДАНА СЕРГЕЕВНА

студенты

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Южно-Российский институт управления (филиал)
Россия, г. Ростов-на-Дону

Аннотация: в данной статье авторами рассмотрены основные итоги международного инвестиционного сотрудничества Российской Федерации с Великобританией за последние годы. Также авторами проанализированы наиболее привлекательные отрасли экономики Великобритании для инвестиционных отношений с Российской Федерацией.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, инвестиционное сотрудничество, прямые инвестиции, венчурные инвестиции, мировая экономика, инвестиционные отношения.

MAIN RESULTS OF RUSSIA'S INVESTMENT COOPERATION WITH THE UK

Aleschenko Andrey Sergeevich,
Luchkova Daria Vitalevna,
Nizhelskaya Dana Sergeevna

Abstract: in this article, the authors consider the main results of international investment cooperation between the Russian Federation and the UK in recent years. The authors also analyzed the most attractive sectors of the UK economy for investment relations with the Russian Federation.

Key words: foreign economic activity, investment cooperation, direct investments, venture investments, world economy, investment relations.

Основные направления и итоги инвестиционного сотрудничества Великобритании с Российской Федерацией

В силу сохраняющейся неблагоприятной внешнеполитической ситуации, сложившейся вокруг России из-за украинского кризиса и введения в 2014 г. санкций западными странами, направленных на изоляцию России и свертывание с ней экономического и инвестиционного взаимодействия, наблюдается волатильность в динамике инвестиционного сотрудничества России и Великобритании. [2]

В рамках санкций ЕС Великобританией был введен запрет на проведение операций с финансовыми инструментами с целью ограничения доступа России к рынкам капитала. Также были введены ограничения на предоставление займов и инвестиционных услуг для ряда российских банков («Сбербанка», «ВТБ», «Газпромбанка», «Внешэкономбанка» и «Россельхозбанка»). Британским банкам и фи-

нансовым институтам было запрещено предоставлять этим российским банкам кредиты, а также проводить операции с новыми выпусками облигаций со сроками обращения свыше 30 дней. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), центральный офис которого расположен в Лондоне, также свернул работу по новым инвестиционным проектам в России.

Кроме того, был введен запрет британским финансовым институтам на организацию долгового финансирования трем российским компаниям – «Роснефти», «Транснефти», «Газпромнефти», а также запрет на торги облигациями этих компаний и на участие в организации выпусков этих бумаг. Этим компаниям было запрещено проводить операции по счетам в европейских банках, получать инвестиционные консультации и осуществлять управление портфельными инвестициями.

Негативное влияние на развитие инвестиционного сотрудничества также оказали секторальные санкции, введенные в отношении различных отраслей российской экономики.

Несмотря на это, Великобритания продолжает оставаться одним из ключевых зарубежных инвесторов в российскую экономику.

По данным Центрального банка Российской Федерации, **приток прямых британских инвестиций в экономику России** по итогам 9 месяцев 2017 года составил 515 млн. долл. США, из которых 100 млн. долл. США приходится на участие в капитале, 93 млн. долл. США – на реинвестирование доходов, а 323 млн. долл. США – на долговые инструменты. За этот же период произошел **отток прямых российских инвестиций** из британской экономики в размере 186 млн. долл. США. [1, с. 94]

Накопленные британские инвестиции в России по итогам 3 квартала 2017 г., по данным Банка России, составили 17,9 млрд. долл. США. Это рекордный показатель с 2014 г. (табл.1)

Таблица 1

**Накопленные британские инвестиции в экономике России в отраслевом разрезе
(млн.долл.США)**

Прямые накопления	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
<i>Участие в капитале</i>	19 327	5 785	7 381	10 071	13 865
<i>Долговые инструменты</i>	2 431	1 463	1 728	1 380	3 991
Всего	21 759	7 248	8 659	11 451	17 856

Объем российских накопленных инвестиций в Великобритании за аналогичный период составил 8,47 млрд. долл. США. (табл.2)

Таблица 2

Накопленные инвестиции резидентов России в Великобритании (млн.долл.США)

Прямые накопления	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
<i>Участие в капитале</i>	6 934	7 190	7 151	7 824	7 727
<i>Долговые инструменты</i>	967	949	544	864	743
Всего	7 901	8 140	7 695	8 687	8 470

По данным Службы британской статистики, по итогам 2016 года **общий объем британских накопленных инвестиций в российской экономике** составил 38 млрд. ф.ст, из них объем долговых инструментов, приобретенных британскими инвесторами, составил 25,5 млрд. ф.ст, а объем инвестиций, направленный в российские активы, составил 12,5 млрд. ф.ст

В России работает порядка 600 британских компаний, включая такие транснациональные гиганты, как Shell, Petropavlovsk, Unilever, British American Tobacco, Cadbury, Schweppes, BP (косвенно, через владение долей в компании «Роснефть»), AstraZeneca, GlaxoSmithKline и другие, которые вложили значительные объемы инвестиций в российскую экономику. [1, с. 95]

Анализ двустороннего инвестиционного регионального сотрудничества Российской Федерации показывает, что структура распределения британских инвестиций по территории Российской Федерации неравномерна. Ведущим регионом, получающим наибольшие объемы британских инвестиций,

традиционно является Центральный Федеральный округ, на который приходится более 70% всех инвестиций, поступивших в Россию из Великобритании. [2]

Основные отрасли двустороннего российско-британского инвестиционного сотрудничества

Наиболее привлекательными для британских прямых инвестиций отраслями российской экономики являются добыча полезных ископаемых, в которой накопленные британские прямые инвестиции (по состоянию на 1 июля 2017 г.) составили порядка 14,3 млрд. долл. США (81% от всего объема), обрабатывающие производства - 1063 млн. долл. США (6% от всего объема), оптовая и розничная торговля - 659 млн. долл. США, финансовая и страховая деятельность – 511 млн. долл. США, деятельность профессиональных, научных и технических организаций – 227 млн. долл. США. Британские компании также инвестировали в операции с недвижимым имуществом (197 млн. долл. США), информационные услуги и связь (34 млн. долл. США), гостиничное хозяйство и рестораны (46 млн. долл. США). [3]

Список литературы

1. Отчет торгового представительства Российской Федерации в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии за 2017 год // Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Великобритании в 2017 году. // ЛОНДОН, апрель, 2018 год С. 94-95
2. <https://is.gd/4nodcK> (дата обращения 20.05.2019)
3. <https://interaffairs.ru/news/show/15502> (дата обращения 21.05.2019)

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

ХОДЖАЕВА МАРХАМАТХОН ИСРОИЛОВНА

к.э.н., доцент

ДЖАБАРОВ ГАНИ НАБИДЖАНОВИЧ

ст. преподаватель

Таджикский государственный университет права бизнеса и политики

Аннотация: В статье рассматриваются первоочередные предпосылки формирования важнейшего структурного элемента современной финансовой системы государства как рынок страховых услуг и существующие перспективы его развития. Интересным можно считать позицию автора относительно сегментации данного рынка на потребителей по группам по актуальному для реализации страховой услуги признаку, то есть возрасту, полу, материальному достатку или профессии. Страховой рынок не только способствует развитию общественного воспроизводства, но и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в народном хозяйстве. Его положение обусловлено двумя обстоятельствами. С одной стороны, существует объективная потребность в страховой защите, что и приводит к образованию страхового рынка в социально-экономической системе общества. С другой — денежная форма обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком.

Ключевые слова: страховой рынок, страховой брокер, перестрахования, потребность, страховой фонд, страховой интерес.

THE FORMATION OF THE INSURANCE MARKET OF THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN AND PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT

**Khodjaeva Marumakan Izrailovna,
Dzhabarov, G. N.**

Abstract: The article considers the primary prerequisites for the formation of the most important structural element of the modern financial system of the state as the insurance market and the existing prospects for its development. The author's position regarding the segmentation of this market into consumers by groups on the basis of the relevant for the implementation of the insurance service, that is, age, sex, material prosperity or profession, can be considered interesting. The insurance market not only contributes to the development of social reproduction, but also actively affects the financial flows in the national economy through the insurance Fund. His position is due to two circumstances. On the one hand, there is an objective need for insurance protection, which leads to the formation of the insurance market in the socio-economic system of society. On the other hand, the monetary form of insurance coverage connects this market with the General financial market.

Keywords: insurance market, insurance broker, reinsurance, need, insurance Fund, insurance interest.

Объективная потребность в страховании предопределяет непосредственную связь страхового рынка с финансами предприятий, населения, банковской системой, государственным бюджетом и другими финансовыми институтами, в рамках которых реализуются страховые отношения. В таких отно-

шениях соответствующие финансовые институты выступают как страхователи и потребители страховых продуктов. Специфические отношения складываются между страховым рынком и государственным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, что связано с организацией обязательного страхования. [2,85].

Если страховой рынок, например, предлагает страховые продукты по страхованию жизни, то банки — депозиты, фондовый рынок — ценные бумаги и т.д. В узком смысле страховой рынок можно представить как *экономическое пространство, или систему, управляемую соотношением спроса покупателей на страховые услуги и предложением продавцов страховой защиты*. В широком смысле *страховой рынок — это сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее*. [3,42].

Страховой рынок представляет собой сложную развивающуюся интегрированную систему, к звеньям которой относятся страховые организации, страхователи, страховые продукты, страховые посредники, профессиональные оценщики страховых рисков и убытков, объединения страховщиков, объединения страхователей и система его государственного регулирования.

Страховые организации — основа страхового рынка, экономически обособленное звено страхового рынка, что выражается в полной обособленности ее ресурсов и самостоятельности в осуществлении страховой и других видов деятельности. Страховые организации структурируются по принадлежности, характеру выполняемых страховых операций, зоне обслуживания.

В государственном страховании в качестве страховщика выступает государство. В круг интересов государства входит его монополия на проведение любых или отдельных видов страхования, что определяется соответствующим законом о статусе страховой организации. [4,21]. Осуществление государственного страхования представляет собой форму государственного регулирования национально-го страхового рынка. В настоящее время на рынке страховых услуг Таджикистана функционирует 2 государственных, 16 не государственных и 1 общество взаимного страхования.

Для защиты своих интересов, разработки законодательных актов, подготовки стандартных правил страхования, сбора и публикации страховой статистики и других совместных целей страховые организации создают объединения (ассоциации) страховщиков на региональном и национальном уровнях. Кроме того, объединяются и специализированные страховые организации. Такие объединения страховщиков не могут заниматься страховой деятельностью.

Спрос на страховые продукты предъявляет страхователь, юридическое или дееспособное физическое лицо, страхующее имущество или заключающее со страховщиком договор личного страхования или страхования ответственности. Страхователь уплачивает страховые взносы и имеет право на получение страховки при наступлении страхового случая.

Продвижение страховых продуктов и их реализацию преимущественно осуществляют посредники: страховые агенты и страховые брокеры. Страховые агенты — физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Таблица 1

Динамика страхового рынка Республики Таджикистан по состоянию на 01 января 2019 года

Формы страхования	Количество заключенных договоров			
	2018	2017	Разница	%
Государственное обязательноестрахование	2 540	2 602	- 62	- 2,4
Обязательное страхование	458 045	458 953	-908	- 0,2
Добровольное страхование	1 375 648	1 340 916	34 732	2,5
Всего	1 836 233	1 802 471	33 762	1,8

Источник бухгалтерские отчеты НБТ за 2018 год.

В 2019 году на рынок страховых услуг таджикистана поступило 234 202,6 тысячи сомони или на

1 642,1 тысяча сомони меньше страховой премии.

Таблица 2

Общая сумма поступивших страховых премий на рынке страховых услуг Республики Таджикистан по состоянию на 01 января 2019 года

Формы страхования	Суммы страховых премий			
	2018	2017	Разница	%
Государственное обязательное страхование	1 048,6	987,7	60,9	5,8
Обязательное страхование	60 891,2	54 960,5	5 930,7	9,7
Добровольное страхование	172 262,8	179 896,5	- 7 633,7	- 4,4
Всего	234 202,6	235 844,7	- 1 642,1	- 0,7

Источник бухгалтерские отчеты НБТ за 2018 год.

Сравнивая современное состояние рынков страхования РТ и развитых стран, следует отметить, что, несмотря на предпринимаемые в последние годы усилия, отечественный страховой рынок значительно отстает от страховых рынков экономически развитых стран.

Таджикская продуктовая линейка в страховании существенно короче ее зарубежных аналогов. В конце прошлого века в РТ существовало около 10 видов страхования, тогда как в России 60 видов, Европе — около 500, а в США — до 3000 видов. Для сравнения можно отметить, что таджикские страховщики в 2018 г. предлагали организациям и гражданам свыше 40 различных видов страховых услуг.

Таблица 3

Общая сумма выплаты на рынке страховых услуг Республики Таджикистан по состоянию на 01 января 2019 года (тыс. сомони)

Формы страхования	Страховые выплаты			
	2018	2017	Разница	%
Государственное обязательное страхование	150,2	197,2	- 47	- 31,3
Обязательное страхование	1 435,9	2 832,1	- 1 396,2	- 97,2
Добровольное страхование	9 032,1	8 522,3	509,8	5,6
Всего	10 618,2	11 551,6	- 933,4	- 8,8

Источник бухгалтерские отчеты НБТ за 2018 год.

Взаимное страхование по существу — некоммерческая форма организации страхового фонда, обеспечивающая страховую защиту имущественных интересов членов своего общества. С юридических позиций каждый член общества взаимного страхования — одновременно и страховщик, и страхователь. Документом, удостоверяющим право на владение капиталом общества взаимного страхования, его дохода и страховую защиту, служит страховой полис. [6,78].

Таким образом, с помощью службы маркетинга обеспечивается координация деятельности всех существующих подразделений страховой организации, превращение их в единую систему, что позволит руководству страховой организации целенаправленно воздействовать на страховой рынок. В связи с этим мы считаем, необходимым констатировать следующие наши выводы:

1) теоретической основой страхового дела является концепция; разделения рисков; Следовательно, риск — это. единственное случайное событие, которое: наступает, вопреки воле человека: Он возникает в силу случайных событий или явлений, по поводу которых; возникает страховое отношение: экономической безопасности страхователей, а значит и экономики в целом;

2) в экономически развитых странах страховые компании, являясь в совокупности институциональным инвестором, выполняют одну из важнейших функций - обеспечение национальной экономики: инвестиционными ресурсами, что пока еще не присуще экономике Таджикистана, а это, в свою очередь, негативно влияет на формирование и устойчивость функционирования финансовых рынков.

3) Концепция развития страхования в Таджикистане, исходя из действующего законодательства и государственной политики; в сфере страхования заключается в признании того, что; при; существующем уровне платежеспособного спроса, на услуги добровольного страхования приоритетным является обязательное страхование.

4) страховой рынок несовершенен, но его структура постепенно улучшается. Сегодня в ней отсутствуют только национальные перестраховочные компании и страховые брокера.

5) органы страхового надзора - главный, но далеко не единственный субъект государственного регулирования страхового рынка. Необходимо усиление взаимодействия между различными надзорными органами на финансовых рынках.

Список литературы

1. Закон Р Т «О страховой деятельности» от 23июня 2016 года за № 1349
2. Шахов В.В. Введение в страхование Учебное пособие. 2-е издание, переработанное и дополненное М. Финансы и статистика, 1999.
3. Фогельсон Ю. Введение в страховое право. М. Издательство БЕК, 1999.
4. Страховой портфель Книга предпринимателя. Книга страховщика. Книга страхового менеджера. ответственный редактор Рубин Ю.Б Солдаткин В.И. М. СОМИНТЭК, 1994
5. Шахов В.В. Страхование Учебник для вузов. М. Страховой полис, ЮНИТИ, 1997.
6. Страхование дело. Под редакцией профессора Рейтмана Л.И. банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.
7. Воблой К.Г. Страхование дело Основы экономики страхования. М. АНКЛП, 1993.
8. Талызина Т.А. Основные аспекты имущественного страхования. М. Финансы 3 1997. 8. Вержбитская В.П. Некоторые теоретические аспекты перестрахования. М. Финансы 2 1998.
9. Николаенко Н.П. Состояние и перспективы развития добровольного страхования в России. М. Финансы 2 1999
10. Левант Н.А. Будет ли страхование жизни в России. М. Финансы 12 1998
11. Шахов В.В. Некоторые итоги и перспективы развития страхового рынка России. М. Финансы 3 1997
12. Гуляева Г.А. Предоставление страховых услуг в рамках ВТО Последствия для страховых рынков СНГ. М. Финансы 7 1998.
13. Лукин В.А. Принципы организации и обеспечения страхования космических рисков в России. М. Финансы 2 1999

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ В Г. САМАРА

КОРНИЛОВА АННА ДМИТРИЕВНА

к.э.н, доцент

АЛЕКСАНИН ГЕНЯ АШОТОВНА,

НОСКОВА ДАРЬЯ ИГОРЕВНА

студенты

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: в данной статье рассматриваются и анализируются факторы, оказывающие влияние на стоимость земельных участков под индивидуальное жилищное строительство в г. Самара. В проведенном анализе применялся метод построения статистической модели с использованием прикладного программного пакета для экономического моделирования «Gretl» и прикладной программы Microsoft Excel.

Ключевые слова: земля, земельные ресурсы, земельные участки, рыночная стоимость, оценка стоимости земельных участков, индивидуальное жилищное строительство.

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE COST OF LAND PLOTS OF HUMAN SETTLEMENTS IN SAMARA

Kornilova Anna Dmitrievna,
Alexanyan Genya Ashotovna,
Noskova Daria Igorevna

Abstract: this article examines and analyzes the factors that influence the value of land plots for individual housing construction in the city of Samara. The analysis used the method of building a statistical model using the applied software package for economic modeling “Gretl” and the Microsoft Excel application program.

Keywords: land, land resources, land, market value, valuation of land, individual housing construction.

Оценка земли – важнейшее направление исследований оценки стоимости недвижимости. Важность определения цены земли состоит в ее влиянии на формирование доходов как отдельных лиц, так и государства в целом. Российская Федерация располагает огромными земельными ресурсами, и поэтому важно применять комплексную стоимостную оценку этой части национального богатства для обеспечения эффективного ее использования. Одна из особенностей оценки земельных участков связана с разнообразием видов земель и различными подходами к их правовому регулированию. В соответствии с Земельным Кодексом РФ определены семь категорий земель по целевому назначению.

В данной работе для целей анализа влияния факторов на конечную стоимость земельных участков мы выбрали категорию – земли населенных пунктов. Участки земель данной категории предназначены для компактного проживания людей и размещения объектов инфраструктуры. Земли населенных пунктов имеют четкую границу, отделяющую их от земель других категорий. Земли населенных пунктов имеют следующие виды разрешенного использования: индивидуальное жилищное строительство (да-

лее – ИЖС); ведение личного подсобного хозяйства; дачное строительство.

В рамках проводимого анализа, рассмотрим факторы оказывающие влияние на конечную стоимость земельного участка под ИЖС в г. Самара.

ИЖС – это такая форма собственности на земельный участок, предполагающая возведение частного дома на специально отведенном участке земли. Согласно Градостроительному и Гражданскому кодексам целевое использование ИЖС возможно только на территории населённого пункта и обязательно должно быть отражено в Генеральном плане развития территорий муниципального образования РФ.

При приобретении земельных участков в населенных пунктах для целей ИЖС необходимо учитывать факторы, влияющие на конечную стоимость приобретаемой земли: площадь земельного участка; лицо, продающее земельный участок: частное лицо или агентство; наличие строений на участке; местоположение (район); наличие инженерных коммуникаций (электричество, газ, канализация, водоснабжение); транспортная доступность; юридическая чистота документов.

В данной работе был исследован рынок земли города Самара, а именно земельные участки для целей ИЖС. Целью данной статьи было выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на стоимость земельных участков данной категории нашего города.

За основу анализа были взяты данные из объявлений о продаже земельных участков в 2019 году (источником данных выступил интернет-сервис «Авито»).

Для построения статистической модели были взяты ранговые переменные (местоположение, инженерные коммуникации и транспортная доступность), фиктивные переменные (наличие строений; лицо, продающее участок; юридическая чистота документов) и количественные переменные (площадь земельного участка). Детальное влияние и характеристику каждого фактора рассмотрим далее.

1. Местоположение (адрес). Для данной работы были исследованы особенности предложения земельных участков для ИЖС в г. Самаре. Как показал анализ рынка недвижимости, который провела оценочная компания ООО «ЭКСО-Самара», структура предложения земельных участков для ИЖС по районам выглядит следующим образом (рис. 1).

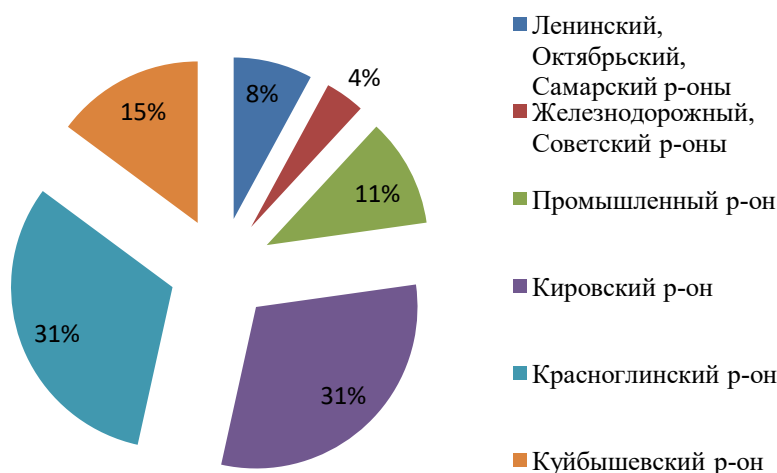


Рис. 1. Структура предложения земельных участков по районам г. Самара

2. Инженерные коммуникации. Их наличие, частичное наличие или отсутствие играет важную роль в формировании стоимости земельного участка, а именно провести самостоятельно инженерные коммуникации потребует немалых материальных затрат и времени.

3. Транспортная доступность. При ранжировании данного фактора учитывалась удаленность земельного участка от станций метро города Самары.

4. Наличие строений. Данный фактор повышает стоимость земельного участка в случае, когда на нем имеется пригодный к эксплуатации объект недвижимого имущества-строение (дом, гараж, фундамент, беседка и т.д.).

5. Кто продает земельный участок. Участок земли можно приобрести как у агентства (риэлторской организации), так и у частного лица (собственника земли). Цена участка будет выше при покупке у агентства, так как агентство берет за свою работу дополнительную плату.

6. Юридическая чистота документов – наличие у продавца участка достоверных и полных данных о подаваемой земле (например, может ли участок использоваться под ИЖС, есть ли какие-то обременения наложенные на землю, имеет ли продавец право собственности и продажи данного объекта недвижимости и т.д.).

7. Площадь земельного участка. Чем больше площадь, тем больше цена.

Непосредственный анализ влияния факторов на стоимость земельных участков проводился при помощи программ "Gretl" и Microsoft Excel. "Gretl" – это программа, содержащая пакет инструментов для статистического анализа и эконометрических оценок. Так же она позволяет производить эконометрический анализ по мере введения в нее данных, будучи в состоянии осуществлять прогнозы, графики или оценки, среди других операций.

Этапы анализа:

1 этап «Регрессионный анализ модели в Microsoft Excel». Целью анализа на данном этапе является выявление зависимостей между зависимой переменной «Y» (стоимость земельного участка) и независимыми переменными «X» (X1- площадь, X2- местоположение, X3 – наличие инженерных коммуникаций, X4 – наличие строений, X5- продавец, X6 – транспортная доступность, X7 – юридическая чистота документов). В итоге мы получили следующие результаты: переменные X4, X5, X6 и X7 оказывают сильное влияние на зависимую переменную Y (так как Р-значение (вероятность, позволяющая определить значимость коэффициента регрессии) каждой независимой переменной меньше нормативного значения, то есть 0,05).

1 этап (проверочный) «Построение модели методом наименьших квадратов (далее – МНК) в «Gretl»:

1) Построение модели снизу-вверх предполагает индивидуальную оценку каждой переменной (постепенно добавляется по одной переменной: от самой значимой по регрессии до самой незначимой). В результате наибольшее влияние на стоимость земельных участков оказывают (Р-значение <0,05): наличие строений, продавец, транспортная доступность и юридическая чистота документов. На рисунке 2 представлена модель №4, которая является обобщённым результатом моделей №1, №2 и №3.

Модель 4: МНК, использованы наблюдения 1-30

Зависимая переменная:

Y

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	515960	112428	4,589	0,0001	***
X4	285190	60404,7	4,721	7,67e-05	***
X5	-222741	78072,4	-2,853	0,0086	***
X6	102280	33327,2	3,069	0,0051	***
X7	-125972	57464,2	-2,192	0,0379	**

Среднее зав. перемен 568998,9 Ст. откл. зав. перемен 266444,4

Сумма кв. остатков 5,32e+11 Ст. ошибка модели 145905,7

R-квадрат 0,741493 Испр. R-квадрат 0,700131

F(4, 25) 17,92725 P-значение (F) 4,65e-07

Лог. правдоподобие -396,5548 Крит. Акаике 803,1096

Крит. Шварца 810,1156 Крит. Хеннана-Куинна 805,3509

Рис. 2. Результаты модели МНК методом снизу-вверх

2) Построение модели сверху-вниз предполагает включение всех переменных и постепенное их исключение по степени их значимости. В результате подтвердилось влияние факторов X4, X5, X6, X7 на Y, что представлено на рисунке 3 (модель №12 – показывает промежуточный результат значимости всех факторов).

Модель 12: МНК, использованы наблюдения 1-30
Зависимая переменная: Y

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	498914	240101	2,078	0,0496 **
X1	8215,05	13643,5	0,6021	0,5532
X2	-18561,8	20581,9	-0,9019	0,3769
X3	30180,3	41551,0	0,7263	0,4753
X4	240894	70398,6	3,422	0,0024 ***
X5	-231411	81312,4	-2,846	0,0094 ***
X6	93152,5	36474,9	2,554	0,0181 **
X7	-137607	61889,7	-2,223	0,0368 **
Среднее зав. перемен 568998,9 Ст. откл. зав. перемен 266444,4				
Сумма кв. остатков 4,84e+11 Ст. ошибка модели 148282,5				
R-квадрат 0,765041 Испр. R-квадрат 0,690282				
F(7, 22) 10,23336 P-значение (F) 0,000011				
Лог. правдоподобие -395,1221 Крит. Акаике 806,2441				
Крит. Шварца 817,4537 Крит. Хеннана-Куинна 809,8302				

Рис. 3. Промежуточный результат модели МНК методом сверху-вниз

2 этап «Выводы». Проанализировав построенную статистическую модель было выявлено, что на стоимость земельных участков под ИЖС в г. Самара в 2019 году влияют следующие факторы: наличие строений на земельном участке; лицо, продающее участок; транспортная доступность; юридическая чистота документов.

Таким образом, рыночная стоимость земельного участка – это особый экономический показатель, который позволяет примерно оценить возможность реализации того или иного земельного надела, предназначенного для определенных целей эксплуатации. Этот показатель складывается из различных факторов, которые в разной степени оказывают влияние на окончательную рыночную стоимость земельного участка и каждый из них необходимо оценивать и применять на практике с учетом региональных особенностей.

Список литературы

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)// СПС «Консультант»
2. Интернет-сервис для размещения объявлений «Авито»/ [Электронный ресурс]. Режим доступа - <https://www.avito.ru/novokuybyshevsk>
3. «ЭКСО» Самара – Профессиональная оценка всех видов собственности/ [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.exso-samara.ru/52/>
4. Приказ Минэкономразвития России от 25.09.2014 N 611 "Об утверждении Федерального стандарта оценки "Оценка недвижимости (ФСО N 7)"//СПС "Консультант"
5. А.С. Малова «Основы эконометрики в среде GRETL»: учебное пособие, 2017 г.

УДК 332.142(470.26) (06)

РАЗВИТИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПОЛЯКОВ Р.К.

к.э.н., начальник Управления научно-исследовательской деятельности, доцент кафедры

ЧУРУБОВА Е.Д.

студентка 2 курса магистратуры

ИНОТЭКУ ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

Аннотация: Изложенная тема актуальна, так как в современном мире особенно важно состояние инновационно-технологического потенциала России и целесообразность его использования для модернизации народного хозяйства. В статье предложены основы формирования инновационных стратегий регионального экономического развития, в том числе методология разработки контент-стратегии, последовательность этапов формирования стратегии, в частности, инновационная политика и факторы, влияющие на ее реализацию.

Ключевые слова: стратегическое региональное планирование, инновационное развитие, субъекты инновационной деятельности, региональная инновационная система, взаимодействие, модель Тройной спирали.

DEVELOPMENT OF FORMS AND METHODS OF INTERACTION OF SUBJECTS OF INNOVATION ACTIVITIES

**Churubrova E.D.,
Polyakov R.K.**

Abstract: The topic presented is relevant, as in the modern world, the state of the innovation and technological potential of Russia and the expediency of its use for the modernization of the national economy are especially important. The article proposes the basis for the formation of innovative strategies for regional economic development, including the methodology for developing a content strategy, the sequence of stages in the formation of a strategy, in particular, innovation policy and factors affecting its implementation.

Keywords: strategic regional planning, innovative development, subjects of innovative activity, regional innovative system, interaction, Triple Helix model.

Введение

Взаимодействие регионов играет особенно важную роль в развитии экономики страны в целом. Поэтому необходимо создать некую площадку для взаимного обучения, обмена опытом. Например, ассоциация «Тройной спирали».

Существуют различные пути развития организованных институциональных форм для достижения равномерного взаимодействия институциональных сфер. Об этом свидетельствует модель «Тройной спирали». Она включает в себя такие сферы как государство, бизнес и университеты. Рассмотрим виды этой модели:

1. Командно-административная модель. В ней главную роль выполняет государство. Оно направляет другие институты в их деятельности. Для университетов в такой модели отводится второе место. Они выполняют лишь образовательную функцию. Главный недостаток этой модели – недостаток инициатив от других институциональных сфер.

2. Сбалансированная модель. В такой модели институциональные сферы взаимодействуют друг с другом, люди обмениваются идеями, создаются инновации.

3. Рыночная модель. Здесь университеты, бизнес и государство обособлены друг от друга, каждая сфера функционирует самостоятельно. В такой модели предпринимательская деятельность подразумевает индивидуальную деятельность. Но, как известно, для создания высокотехнологичных предприятий действий одного лица недостаточно. Такие компании появляются благодаря сотрудничеству нескольких человек [1, с. 6].

Сегодня для России не подходит только командно-административная либо только рыночная. Скорее всего, страна должна использовать сбалансированную модель, так как она будет подходить многим регионам, компаниям, университетам. Это позволило бы создать диалог между регионами и университетами о том, как развивать инновационную экономику [1, с 5].

На сегодняшний день инновационная деятельность в регионах эволюционирует небольшими шагами, но тем не менее движется в правильном направлении (таблица 1) [2].

Таблица 1

Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), по субъектам Российской Федерации, 2015-2017гг., %

Субъектам Российской Федерации	2015	2016	2017
Центральный федеральный округ	10,9	10,3	9,9
Северо-Западный федеральный округ	9,6	8,3	8,6
Южный федеральный округ	7,6	7,1	8,4
Северо-Кавказский федеральный округ	4,7	2,9	3,2
Приволжский федеральный округ	10,6	9,4	9,1
Уральский федеральный округ	7,9	8,2	8,2
Сибирский федеральный округ	8,0	6,9	7,3
Дальневосточный федеральный округ	7,2	6,4	6,4

Из таблицы следует, что наибольшая инновационная активность в 2017 году по сравнению с 2016 приходится на Южный федеральный округ. Так же наблюдается рост инноваций организаций в Северо-Западном, Северо-Кавказском и Сибирском федеральных округах. Незначительный упадок инновационной деятельности организаций в Центральном и Приволжском округах. В большинстве субъектов показатели снизились по сравнению с 2015 г. Скорее всего это связано с тяжелой экономической ситуацией в мире, введением санкций против России.

Рост экономического роста страны неразрывно связан с ростом инновационного потенциала регионов внутри страны. Для этого разделим регионы на типы инновационного развития.

Возьмём показатели, наиболее широко описывающие инновационный потенциал региона, затраты на инновационное развитие, активность и результативность инновационных процессов в регионе.

Так как количественные значения каждого из оценочных показателей по регионам различны, определим их интервальные значения, затем проведём разбивку регионов на группы [3, с. 55].

Разделение на группы по следующим количественным критериям:

1. Регионы, в которых значение выбранного оценочного показателя существенно превышает его средний уровень (среднероссийское значение).
2. Регионы, где его величина близка к среднему уровню по России.
3. Регионы, где величина исследуемого оценочного показателя гораздо ниже его среднероссийского уровня.

4. Регионы, где значение исследуемого оценочного показателя гораздо ниже его среднероссийского уровня, причем эта разница настолько велика, что позволяет говорить о переходе количества в качество применительно к оценке инновационного потенциала

Так, исходя из этой классификации регионов РФ в таблице 2 представлен прогноз развития инфраструктуры РИС до 2030 г. [3, с. 56].

Стратегической целью является постепенное выравнивание уровней развития инновационной инфраструктуры в регионах РФ и к 2030 г. создание инфраструктур РИС РФ, соответствующих уровню развития инновационной инфраструктуры НИС ЕС.

В таблице используются такие уровни индекса $I^2_{ии}$ (качество развития инфраструктуры РИС):

$I^2_{ии}=1$ — качество инфраструктуры РИС значительно ниже среднего;

$I^2_{ии}=2$ — качество инфраструктуры РИС ниже среднего;

$I^2_{ии}=3$ — качество инфраструктуры РИС среднее для регионов РФ;

$I^2_{ии}=4$ — качество инфраструктуры РИС выше среднего;

$I^2_{ии}=5$ — качество инфраструктуры РИС значительно выше среднего (уровень ЕС) [3, с. 56].

Таблица 2

Динамика развития РИС до 2030 г

РИС	Год			
	2015	2020	2025	2030
1 РИС	4-5	5	5	5
2 РИС	4	4	4-5	5
3 РИС	3-4	4	4-5	5
4 РИС	3	4	4-5	5
5 РИС	2	3	4	5

Важны анализом инновационного развития регионов так же является анализ стоимости отгруженных товаров, работ, услуг собственными силами (таблице 3) [2].

Таблица 3

Объем инновационных товаров, работ, услуг РФ по видам экономической деятельности

	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб.		Удельный вес, %
	Всего	в том числе инновационные товары, работы, услуги	
выращивание однолетних культур	549 882,7	10 625,8	1,9
выращивание многолетних культур	14 415,2	442,5	3,06
животноводство	963 286,0	16 602,3	1,7
добыча полезных ископаемых	12 657 797,7	489 447,1	3,8
обрабатывающие производства	32 880 746,1	2 832 804,4	8,6
деятельность в сфере телекоммуникаций	1 675 207,3	74 036,2	4,4
деятельность в области информационных технологий	160 930,9	3 989,0	2,4
деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа	618 858,9	14 362,3	2,3
научные исследования и разработки	1 406 064,1	605 654,8	4,3
деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка	162 933,1	3 111,4	1,9

Из таблицы видно, что наибольший объем инновационных товаров, работ, услуг от общего объема приходится на обрабатывающие производства, наименьший показатель наблюдается в животноводстве. В среднем объем инновационных товаров, работ, услуг занимает примерно 3,4 % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг, выполненных собственными силами.

Заключение

Таким образом, взаимодействие регионов особенно влияет на развитие инфраструктуры страны. А в обществе, основанном на знаниях экономике трудно будет эволюционировать без модели «тройной спирали», где государство, предпринимательство и университеты сотрудничают друг с другом, что является неотъемлемой частью структуры инновационной экономики.

Список литературы

1. Генри Ицковиц Модель Тройной спирали [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/model-troynoy-spirali>
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. И. Л. Туккель, А. В. Сурина, Н. Б. Культин Управление инновационными проектами [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/stock/LFMd1S7puuTTszvQmb67m7K3>

УДК 33

АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УРФО

МУРЫГИНА ЛАРИСА СЕРГЕЕВНА

доцент, кандидат экономических наук кафедры экономики, управления и права

ЩУКИНА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»

Аннотация: в статье представлены результаты исследования текущего уровня развития сектора малого и среднего бизнеса. В статье также рассмотрен SWOT-анализ специфики социально-экономической ситуации в Уральском регионе, в частности в Челябинской области, а также факторы и условия для развития малого бизнеса Челябинской области.

Ключевые слова: малое предпринимательство, венчурные предприятия, анализ малого предпринимательства, система поддержки малого бизнеса.

ANALYSIS OF THE REGIONAL SPECIFICITY OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN URFO

**Murygina Larisa Sergeevna,
Shchukina Mariya Aleksandrovna**

Abstract: the article presents the results of a study of the current level of development of the small and medium business sector. The article also discusses the SWOT analysis of the specifics of the socio-economic situation in the Ural region, particularly in the Chelyabinsk region, as well as factors and conditions for the development of small business in the Chelyabinsk region.

Key words: small business, venture enterprises, small business analysis, small business support system.

Основным направлением региональной политики выступает развитие малого предпринимательства.

Первостепенной задачей при разработке стратегии развития малого предпринимательства является подготовка информационной и аналитической базы. Для решения этой задачи требуется создание благоприятных правовых и экономических условий. Благоприятные условия будут способствовать формированию рыночной структуры Экономики, росту налогооблагаемой базы, а также обеспечат занятость населения и насытят рынок товарами и услугами. [2]

Малый и средний бизнес России в настоящее время развивается в достаточно непростых условиях, этот факт сдерживает его дальнейшее развитие. Малый бизнес может быстро перестраивать производство и заниматься апробацией новых идей, так как более восприимчив к нововведениям. Малый бизнес ограничен в финансовых ресурсах, а потому заинтересован в быстрой разработке технических решений, вследствие этого страдает производство. На Западе активно поддерживаются рискованные (венчурные) проекты за счет аккумулирования из различных источников финансовых средств под эти проекты. Многие оригинальные идеи оперативно разрабатываются венчурными предприятиями, а впоследствии предприятие доводит их до выпуска промышленного образца. Малые предприятия в отли-

ции от крупных быстрее создают инновационный продукт. В силу этого для поддержки малого предпринимательства в развитых странах выделяются огромные деньги.

Факторы, препятствующие развитию малого и среднего бизнеса, а также его выходу на международные рынки:

волатильность законодательства;

высокий уровень коррумпированности чиновников;

недостаток или полное отсутствие финансирования малого бизнеса со стороны государства;

отсутствие эффективной политики в области банковского кредитования;

неполное использование возможностей либо их полное отсутствие в области доступа к современным технологиям;

несовершенство налогового законодательства [3].

Ситуация на рынке труда остается достаточно непростой: происходит реорганизация многих предприятий, продолжается процесс банкротства. Высвобождение рабочей силы и её отток обусловлен низкой заработной платы в производственных отраслях и социальных сферах. Это достаточно сильно сказывается на численности безработных. Наибольшее количество занятых в экономике области по формам собственности - на предприятиях частной формы и составляет 277,3 тыс. человек. Демографическая ситуация в регионе характеризуется низким уровнем рождаемости, что скажется в дальнейшем на нехватке экономически активного населения [4].

Регион обладает всеми необходимыми условиями для успешного развития инновационной и научно-технической деятельности. Однако экономика на данный момент не способна прийти к инновационному развитию в полной мере. SWOT-анализ специфики социально-экономической ситуации в регионе, потенциала роста и развития, стартовых условий для разработки вариантов развития малого и среднего предпринимательства региона приведены в таблице 1.

Таблица 1

SWOT-анализ специфики социально-экономической ситуации в Челябинской области

Сильные стороны	1. Сравнительно квалифицированная и дешевая рабочая сила. 2. Наличие сырьевых ресурсов. 3. Благоприятные природно-климатические условия. 4. Стабильная экологическая обстановка. 5. Географическое расположение благоприятствует развитию межрегиональных связей.
Слабые стороны	1. Высокий уровень безработицы. 2. Высокая безработица. 3. Медленный процесс перехода к международным стандартам качества. 4. Низкий уровень квалификации менеджеров высшего звена. 5. Нехватка сетей учреждений для поддержания процессов развития экономики.
Возможности	1. Привлечение местных и иностранных инвесторов. 2. Наличие предпосылок для создания кластеров. 3. Нарботки в сфере новых технологий. 4. Использование инновационного потенциала. 5. Использование бюджета в качестве инструмента экономического роста.
Угрозы	1. Недостаточно платежеспособный спрос на региональном рынке. 2. Недостаточный уровень финансовой самостоятельности в решении проблем социально-экономического развития. 3. Внешняя конкуренция.

Сектор малого и среднего бизнеса играет большую роль, а его важность не вызывает сомнений. Многочисленные научные труды и зарубежная статистика подтверждают этот факт. Малый и средний бизнес в России развивается сравнительно медленно. Малые предприятия играют в экономике развитых стран ту же роль что и крупные предприятия: малый бизнес приносит 50 % в ВВП, этот процент показывает сбалансированность экономики развитых стран. [5]

Для того, чтобы малый и средний бизнес развивался успешно необходима стабильная и эффективная налоговая система. На сегодняшний день система налогообложения, к сожалению, слишком сложна и неоднозначна, что приводит к сокрытию субъектами хозяйственной деятельности своих действительных доходов, что напрямую приводит к снижению доходов государства в целом. [1]

Список литературы

1. Предпринимательский климат в России. Индекс ОПОРЫ 2018 / ОПОРА России, 2018 / Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», 2018. — 112-114 с.
2. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996–2010): пер. с англ. / под науч. ред. А. Ю. Чепуренко. — М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. — 526 с.
3. Мурыгина Л.С., Самарина А.Л. Малый и средний бизнес в УрФО // Сборник: Эволюция, прогресс и модернизация: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. - Тольятти: НОО «Профессиональная наука», 2017. – С. 149-158. -386 с. ISBN 978-5-00-007148-8
4. Мурыгина Л.С., Чистякова Т.В. Малый и средний бизнес в Челябинской области, его поддержка со стороны государства // Вопросы современных научных исследований: «Вестник современных исследований» по материалам IV Международной научно-практической конференции 27 января 2017 г. - Научный центр «Орка»: г. Омск, 2017.-№1-2(4).-С. 111-118.- 219 с.- ISSN 2541-8300
5. Федосеев А.В., Мурыгина Л.С., Борисенко Я.М. Становление института государственно-частного партнерства как фактор привлечения инвестиций в отечественную экономику // Экономика и предпринимательство. 2018. № 1 (90). С. 1279-1282. - ISSN 1999-2300

© Л.С. Мурыгина, М. А. Щукина, 2019

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА

МАРКОВА ГАЛИНА ИВАНОВНА

старший преподаватель

СЕДЕН-ООЛ АННА АРСЛАНОВНА,

ОНДАР ВИКТОРИЯ ОМАКОВНА

студенты

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация: В статье проанализирован демографический процесс в Республике Тыва, определены численность и структура населения, также на основе анализа выявлено увеличение количества городского населения.

Ключевые слова: Республика Тыва, демография, демографический процесс, численность населения, городское население, сельское население, статистика, рождаемость.

FEATURES OF DEMOGRAPHIC PROCESSES IN THE REPUBLIC OF TYVA

Abstract: The article analyzes the demographic process in the Tyva Republic, determines the number and structure of the population, and also based on the analysis, an increase in the number of the urban population is revealed.

Key words: Tyva Republic, demography, demographic process, population, urban population, rural population, statistics, fertility.

Численность и состав населения непрерывно изменяются вследствие смены поколений и миграции. От того, сколько людей родилось или умерло то или иное число лет назад, зависит сегодняшний возрастной состав населения. От того, сколько рождается и умирает сейчас, а также в будущем, зависит изменение численности и состава населения в предстоящие годы. Поэтому изучение закономерностей воспроизводства населения необходимо для оценки ситуации на данной территории, для анализа и прогноза демографического развития республики¹.

На 1 января 2019 года население Российской Федерации составляет 146,9 млн. человек, из них в Республике Тыва проживает 321722 чел.². Плотность населения весьма низкая, ниже среднероссийского показателя в 4,5 раза (1,8 человек против 8,3 человек на 1 кв. км.).

Республика Тыва занимает 76 место в стране по численности населения после Республики Хакасия (546,1 тыс. человек), Ямало-Ненецкого автономного округа (507,4 тыс. человек), Республики Ингушетии (468,9 тыс. человек), Республики Адыгеи (447,0 тыс. человек), Карачаево-Черкесской Республики (439,7 тыс. человек)³.

Из таблицы видно, что численность женщин на 13,622 тыс. человек превысила численность мужчин. Преобладание численности женщин над численностью мужчин отмечается, начиная с 18-летнего возраста. Соотношение мужчин и женщин в пользу последних идет на снижение с возраста старше 25 лет. Подобная тенденция наблюдается в целом по России, объясняется высокой смертностью мужского населения.

¹ Численность и состав населения Республики Тыва: аналит. записи. – Кызыл, 2018. – С. 3.

² Численность и состав населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/statistics/tuvStat/population/

³ Демография [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

Таблица 1

Численность населения в Республике Тыва

Годы	Тысяч человек		
	Всего	мужчины	женщины
1959 *	171,9	83,9	88,0
1970	231,0	114,0	117,0
1979	267,6	131,7	135,9
1989	308,5	151,4	157,1
2002	305,5	145,0	160,5
2018	321,7	154,05	167,6

*) наличное население

Средний возраст населения республики на начало 2006 года составил 28,5 лет (у мужчин - 27,3; у женщин - 29,6). Показатель увеличивается и на начало 2017 года составил 29,1 лет (27,6 у мужчин и 30,3 у женщин). В среднем по Российской Федерации - 38,5 лет; СФО - 37,1⁴. Население нашей республики молодое. На его средний возраст накладывает отпечаток не только высокий уровень рождаемости населения, но и диспропорция полов.

Таблица 1

Численность мужчин и женщин

Возраст	Численность	Мужчины	Женщины
15-19	20231	10423	9808
20-24	18292	9703	8589
25-29	27108	13522	13586

По сравнению с переписью 1989 года численность населения уменьшилась на 3,0 тыс. человек, в том числе в сельской местности – на 16,0 тыс. человек, а в городских поселениях увеличилась на 13,0 тыс. человек⁵.

На территории республики находятся 2 города республиканского значения, 1 поселок городского типа, 17 административных районов, 142 сельских населенных пункта. Выше среднереспубликанского показателя плотность населения на 1 кв.км в Дзун-Хемчикском (3,2 человека), Кызылском (2,6 человек), Тандинском (2,7 человек), Улуг-Хемском (3,6 человек), Чаа-Хольском и Чеди -Хольском (по 2,2 человека соответственно), Барун-Хемчикском (2 человека). Самая высокая плотность населения в г. Кызыле (530 человек) и в г. Ак-Довураке (271 человек). В остальных кожуунах плотность населения весьма низкая (от 0,1 до 1,7 человек на 1 кв. км.).

Таблица 2

Оценка численности постоянного населения на 1 января 2018 года и в среднем за 2017 год по городским округам и муниципальным районам Республики Тыва

	Численность постоянного населения	
	на 1 января 2018 г.	в среднем за 2017 г.
Всё население	321722	320136
городское население	173853	172975
сельское население	147869	147161
Городской округ город Кызыл	116983	116499
Городской округ город Ак-Довурак	13580	13578

⁴ Численность мужчин и женщин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

⁵ Основные итоги Всероссийской переписи населения 2002 года по Республике Тыва / ГК РФ по статистике, ГК статистики Респ. Тыва. – Кызыл, 2004. – С. 4.

Из таблицы 2, что в городских поселениях увеличилось население на 878 человек или же на 9% от всего количества. В связи с неблагоприятным социально-экономическим положением на селе население мигрирует в города или в близлежащие более благоприятные кожууны.

Таблица 3

Изменение численности постоянного населения за 2015-2019 гг. по компонентам (тыс. человек)

	Численность на начало 2015 г.	Изменения за 2015-2019 гг.				Численность на начало 2019 г.
		общий прирост	в том числе:			
			естественный прирост (убыль)	Миграц. прирост (убыль)	объем адм-но терр.преобразований	
Всего по республике	309,5	12,2	7,5	-3,5	0	321,7
городское	159,1	14,7	3,1	1,6	-3,6	173,8
сельское	150,4	-2,6	4,4	-5,1	3,6	147,8

За анализируемый период численность населения увеличилась в г. Кызыле, г. Ак-Довураке, Кызылском, Монгун-Тайгинском, Овюрском, Сут-Хольском, Тес-Хемском, Тоджинском, Эрзинском кожуунах где естественный прирост превышает миграционную убыль. В остальных кожуунах даже высокая рождаемость не может перекрыть миграционную убыль населения.

Таким образом, подведем итоги нашего исследования:

1. Увеличивается число городского населения;
2. Численность женщин на 13,622 тыс. человек превысила численность мужчин.
3. Соотношение мужчин и женщин в пользу последних идет на снижение с возраста старше 25 лет. Это объясняется высокой смертностью мужского населения.
4. Наблюдается в республике высокая рождаемость.

В итоге отметим, что знание состава населения по полу и возрасту необходимо для правильного планирования и прогнозирования важнейших показателей экономики и социальной сферы нашей республики. Зная численность и состав трудоспособного населения решать грамотно проблемы занятости населения, в рамках национальных проектов решать вопросы диспансеризации населения, увеличения продолжительности жизни. Учитывая численность городского и сельского населения планировать территориальную подвижность населения, связанную с переменой места жительства, создавать условия для возвращения населения в сельскую местность.

Список литературы

1. Демография [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
2. Молодежь Республики Тыва / Правительство Респ. Тыва. – Кызыл, 2018. – С. 5.
3. Основные итоги Всероссийской переписи населения 2002 года по Республике Тыва / ГК РФ по статистике, ГК статистики Респ. Тыва. – Кызыл, 2004. – С. 4.
4. Численность и состав населения Республики Тыва: аналит. записи. – Кызыл, 2018. – С. 5.
5. Численность и состав населения Республики Тыва: аналит. записи. – Кызыл, 2018. – С. 3.
6. Численность и состав населения РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/statistics/tuvStat/population/
7. Численность мужчин и женщин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population

УДК 640.43 (571.51)

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КОЛИЧЕСТВА ПОСАДОЧНЫХ МЕСТ

ОРФАНИДИ ВИКТОРИЯ КОНСТАНТИНОВНА

студент

ПОКЛОНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

институт гастрономии

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: статья посвящена анализу динамики количества посадочных мест в предприятиях общественного питания в Красноярском крае за 2011-2017 гг. по типам: рестораны, кафе, бары; столовые открытого типа, кафе; столовые закрытого типа. Применялись приемы статистического исследования: средние и относительные величины, индексный метод.

Ключевые слова: объекты общественного питания, посадочные места, структура, факторный анализ.

FOOD SERVICE OF KRASNOYARSK KRAI: STATISTICAL ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF THE NUMBER OF SEATS

Orfanidi Victoria Konstantinovna,
Poklonova Elena Vladimirovna

Abstract: The article is devoted to the analysis of the dynamics of the number of seats in food service facilities in the Krasnoyarsk Krai for 2011-2017 by types: restaurants, cafes, bars; open canteens, cafe; closed canteens. In this article, the methods of statistical research were used: averages and relative values, the index method.

Key words: food service facilities, seats, structure, factor analysis.

Мы в своих научных статьях ранее затрагивали ряд актуальных вопросов в этом секторе экономики [1]. Целью настоящего исследования является проведение оценки динамики количества посадочных мест в предприятиях общественного питания Красноярского края.

Для ее достижения решалась система задач. Среди них:

1. Анализ динамики количества посадочных мест по объектам общественного питания;
2. Исследование динамики среднего количества посадочных мест на одно предприятие общественного питания по разным типам;
3. Проведение факторного анализа динамики количества посадочных мест по двум составляющим: среднего количества посадочных мест на одно предприятие общественного питания; общее количество объектов общественного питания.

Прикладной анализ был выполнен на данных государственного статистического наблюдения по Красноярскому краю за период 2011-2017 гг. с применением методов: абсолютных, относительных и средних величин, индексного, графического.

Одним из факторов, определяющих клиентский поток, объем выручки в предприятиях обще-

ственного питания является количество посадочных мест. Размещение их в торговом зале должно быть максимальным и комфортным для посетителей. При этом руководствуются на практике специальными нормативами [2]. Динамика количества посадочных мест по видам объектов данной сферы в абсолютной и относительной форме в Красноярском крае представлена в табл.1.

Таблица 1

Динамика количества посадочных мест в объектах общественного питания и их структура в Красноярском крае за 2011-2017 гг., единиц

Годы	Всего посадочных мест	В том числе по видам:		
		рестораны, кафе, бары	столовые, закусочные	столовые закрытого типа
2011	183 176	55 637	15 856	111 683
2012	190 426	59 673	16 607	114 146
2013	208 266	73 602	21 782	112 882
2014	214 389	76 114	22 810	115 465
2015	224 181	83 874	23 924	116 383
2016	222 401	83 207	24 055	115 139
2017	228 366	83 601	24 638	120 127
Отклонение	+45 190	+27 964	+8 782	+8 444
Доля в приросте, %	100,00	61,88	19,43	18,69
Структура посадочных мест по видам объектов общественного питания, %				
2011	100,00	30,37	8,66	60,97
2012	100,00	31,34	8,72	59,94
2013	100,00	35,34	10,46	54,20
2014	100,00	35,50	10,64	53,86
2015	100,00	37,41	10,67	51,92
2016	100,00	37,41	10,82	51,77
2017	100,00	36,61	10,79	52,60
Средняя доля	100,00	34,85	10,11	55,04
Отклонение	–	+6,24	+2,13	–8,37

Рассчитано по [3]

В обобщении представленной информации отметим:

1. За анализируемый период общее количество посадочных мест выросло на +45 190 ед. Положительная динамика была присуща всем видам объектов общественного питания. Однако преимущественный рост отмечался для ресторанов, кафе и баров (соответственно +27 964 ед. или 61,88 % от общего отклонения по всем типам). В столовых открытого и закрытого типов абсолютный прирост количества посадочных мест за 2011-2017 гг. был примерно одинаков (+8 782 и +8 444 ед.) с долей в приросте по каждому типу около 19 %.

2. Анализ концентрации посадочных мест по типам предприятий общественного питания показал, что большая их половина принадлежит столовым закрытого типа. Средняя доля за 7-летний период 55,04 % с тенденцией к снижению (-8,37 %). Далее по убыванию находятся рестораны, кафе, бары (34,85 %) и столовые, закусочные (10,11 %). Для двух последних групп предприятий общественного питания фиксируется рост концентрации посадочных мест соответственно на +6,24 и +2,13 %.

Тенденции динамики структуры посадочных мест по типам объектов общественного питания в Красноярском крае за 2011-2017 гг. отражены на графике (рис. 1).

Для углубления анализа рассчитаем среднее количество посадочных мест на одно предприятие общественного питания по типам объектов. Конечные результаты представим в табл. 2.

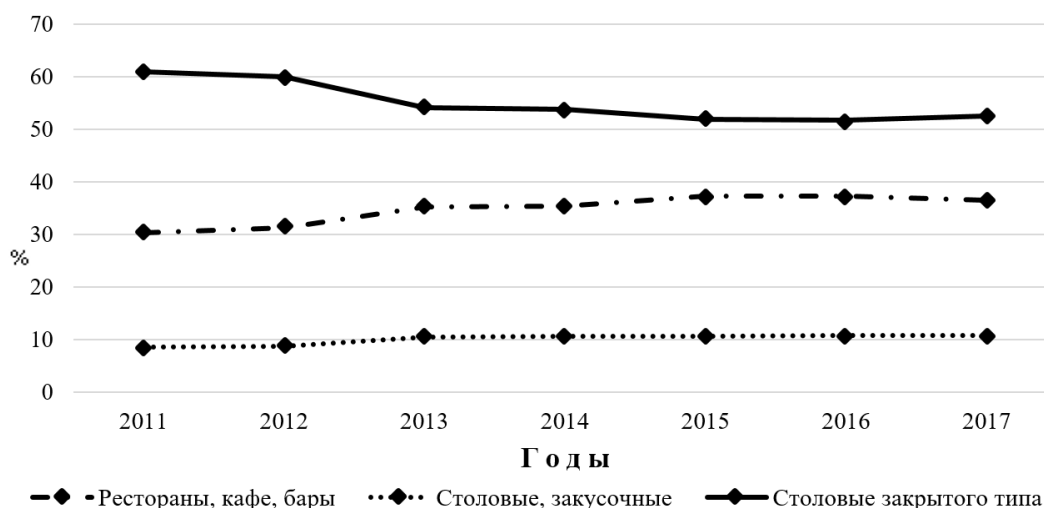


Рис. 1. Динамика структуры посадочных мест по объектам общественного питания в Красноярском крае за 2011-2017 гг., %

Таблица 2

Динамика среднего количества посадочных мест по объектам общественного питания в Красноярском крае за 2011-2017 гг., единиц

Годы	Всего	В том числе по видам		
		Рестораны, кафе, бары	Столовые, заку- сочные	Столовые закрытого типа
Количество мест в объектах общественного питания				
2011	183 176	55 637	15 856	111 683
2012	190 426	59 673	16 607	114 146
2013	208 266	73 602	21 782	112 882
2014	214 389	76 114	22 810	115 465
2015	224 181	83 874	23 924	116 383
2016	222 401	83 207	24 055	115 139
2017	228 366	83 601	24 638	120 127
Отклонение	+45 190	+27 964	+8 782	+8 444
Количество объектов общественного питания				
2011	2 978	1 157	479	1 342
2012	3 059	1 185	496	1 378
2013	3 305	1 357	558	1 390
2014	3 411	1 406	595	1 410
2015	3 584	1 548	610	1 426
2016	3 567	1 533	628	1 406
2017	3 677	1 541	652	1 484
Отклонение	+699	+384	+173	+142
Среднее количество посадочных мест на один объект общественного питания				
2011	62	48	33	83
2012	62	50	33	83
2013	63	54	39	81
2014	63	54	38	82
2015	63	54	39	82
2016	62	54	38	82
2017	62	54	38	81
Отклонение	-	+6	+5	-2

Рассчитано по [3,4]

Определяющий вывод по приведенной таблице сводится к следующему: среднее количество посадочных мест на одно предприятие общественного питания в целом по годам практически не менялось и было на уровне 62-63 ед. Наиболее крупными объектами по данному признаку следует считать столовые закрытого типа с колеблемостью значений по годам 81-83 ед. Далее по убыванию значений находятся рестораны, кафе, бары (48-54 ед.) и столовые, закусочные (33-39 ед.).

Информация табл. 2 позволяет провести факторный анализ динамики количества посадочных мест по типам предприятий с нахождением влияния, во-первых, среднего количества посадочных мест на одно предприятие (интенсивный фактор) и, во-вторых, количества предприятий в данной сфере (экстенсивный фактор). При этом можно использовать агрегатную индексную систему [5, с.170-176]. Конечные итоги факторного анализа представим в табл. 3.

Таблица 3

Факторный анализ динамики количества посадочных мест по объектам предприятий общественного питания в Красноярском крае за 2011-2017 гг

Общий прирост посадочных мест всего	В том числе влияние факторов:			
	среднее количество посадочных мест на одно предприятие		количество предприятий	
	кол-во	доля, %	кол-во	доля, %
<i>Рестораны, кафе, бары</i>				
+27 964	+9 499	33,97	+18 465	66,03
<i>Столовые, закусочные</i>				
+8 782	+3 055	34,79	+5 727	65,21
<i>Столовые закрытого типа</i>				
+8 444	-3 373	х	+11 817	х

Итоговые заключения по факторному анализу сводятся к следующему в разрезе типов объектов предприятий общественного питания:

1. Рестораны, кафе, бары. Рост среднего количества мест на одно предприятие в данной группе на +6 ед. за 2011-2017 гг. обеспечил прирост общего количества посадочных мест на +9 499 ед. и доля данного интенсивного фактора составила 33,97 %. Увеличение количества таких предприятий на +384 ед. в Красноярском крае привели к повышению результативного показателя на +18 459 ед. Весомость анализируемого экстенсивного фактора была высокой, составив 66,03 %.

2. Столовые открытого типа, закусочные. Повышение среднего количества посадочных мест в указанных типах в крае за анализируемый период на +5 ед. дали прирост результативного показателя в размере +3 055 ед. (доля фактора 34,79 %). Увеличение общей численности указанных объектов на +173 ед. обеспечили рост общего значения посадочных мест на +5 727 ед. (весомость фактора 65,21 %).

3. Столовые закрытого типа. В отношении указанной группы интенсивный фактор оказал отрицательное влияние: снижение среднего количества посадочных мест на одно предприятие на -2 ед. привел к сокращению общего значения на -2 966 ед. В то же время увеличение количества предприятий данной категории в Красноярском крае на +142 ед. сформировал общий прирост анализируемого результативного показателя (+11 786 ед.).

Таким образом, динамика количества посадочных мест в данном регионе по разным группам объектов предприятий общественного питания формируется преимущественно экстенсивным путем за счет увеличения количества самих предприятий. Это является определяющей тенденцией в сфере общественного питания Красноярского края.

Посадочные места в предприятиях общественного питания должны эффективно использоваться. С этой целью применяется специальный показатель «оборачиваемость места». Он отражает количество посетителей на одно место в течение смены. Для повышения оборачиваемости на практике необходимо учитывать систему факторов. Среди них: сервис, атмосфера, маркетинговая стратегия с целью

привлечения целевой аудитории, ассортимент блюд, цена, зона посадки и пр. [6, с.40]. Задействование указанных факторов возможно при грамотно выстроенном менеджменте.

Список литературы

1. Поклонова, Е.В. Общественное питание Красноярского края: оценка тенденций развития / Е.В. Поклонова, В.К. Орфаниди // Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. статей IV межд. науч.- практ. конф., 12 декабря 2018г. в 2ч., Часть 2/ под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2018. – С. 87-92.
2. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]: СНИП 2.08.02-89 Общественные здания и сооружения (с Изменениями N 1-5). – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/5200165>
3. Количество мест в объектах общественного питания // ЕМИСС Государственная статистика URL: [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/43259>
4. Количество объектов общественного питания // ЕМИСС Государственная статистика URL: [Электронный ресурс], Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/43260>
5. Поклонова, Е.В. Статистика: учеб пособие /Е. В. Поклонова, Н. С. Сметанина, Е. С. Микова; под общ. ред. Е. В. Поклоновой.- Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013.- 210с.
6. Батраева, Э. А. Экономика предприятия общественного питания: учебник и практикум для академического бакалавриата / Э. А. Батраева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 390 с.

УДК 331.101.262

ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ГРАЦИНСКАЯ ГАЛИНА ВСЕВОЛОДОВНА

д.э.н., профессор

ПУЧКОВ ВАЛЕРИЙ ФЕДОРОВИЧ

к.т.н., доцент

АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

Аннотация: Приведена методология построения и определения в режиме реального времени параметров математических моделей цифровых экономических систем, функционирующих в постоянно изменяющихся условиях. Рассмотрены алгоритмы и схемы построения математических моделей при реализации их с помощью вычислительных устройств и принципа самоорганизации. Предлагается в условиях функционирования цифровой экономики использовать для создания математических моделей автоматизированные информационные системы.

Ключевые слова: математическая модель, антимодель, режим реального времени, метод группового учета аргументов, автоматизированные информационные системы.

TECHNOLOGY OF CREATION OF MATHEMATICAL MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

**Gratsinskaya Galina Vsevolodovna,
Puchkov Valery Fedorovich**

Abstract: The methodology of construction and determination of real-time parameters of mathematical models of digital economic systems operating in constantly changing conditions is given. Algorithms and schemes of construction of mathematical models at their realization by means of computing devices and the principle of self-organization are considered. It is proposed to use automated information systems for creation of mathematical models in the conditions of digital economy functioning

Key words: mathematical model, anti-model, real-time, method of group account of arguments, the automated information system.

В условиях функционирования цифровой экономики выработку оптимальных алгоритмов управления экономической системой целесообразно производить с использованием математического моделирования. В связи с этим при постоянно меняющихся условиях функционирования экономики эффективное управление экономической системой должно предусматривать своевременное изменение алгоритмов управления ею, в том числе путем постоянного уточнения математических моделей, отражающих поведение экономической системы [1, с. 16-20]. При создании математической модели необходимо учитывать, что для идентификации процессов, происходящих в объекте управления, должна использо-

ваться входная и выходная информация объекта управления доступная исследователю. Поэтому с целью обеспечения своевременности выработки управляющих воздействий должен обеспечиваться процесс трансформации математической модели, учитывающий возникшие изменения в объекте управления. Эта трансформация должна происходить в режиме реального времени, т.е. с учетом ограничений на время создания модели [1, с. 37-40]. При этом время корректировки модели должно синхронно соответствовать изменениям в состоянии управляемого объекта. Реализация методики создания математических моделей в таком режиме возможна только в среде цифровой экономики с широким использованием автоматизированных информационных систем [2, с. 36-37]. В этом случае сами автоматизированные системы являются организационно-технической реализацией элементов цифровой экономики. Так как основой эффективного управления экономической системой являются математические модели, адекватно отражающие в режиме реального времени существующие экономические закономерности, то при построении систем управления этими объектами необходимо уделять внимание методам построения самих экономико-математических моделей.

Существуют различные подходы к построению модели изучаемой экономической системы. Один из таких подходов предполагает использование, так называемого, «черного ящика», под которым понимается дополнительные заранее жестко не заданные возможности внесения изменений в модель. Такой подход является сложным в реализации, но позволяет найти приближенную к реальности математическую конструкцию. При этом «черным ящикам» в схеме объекта управления должны соответствовать «черные ящики» в схеме системы построения математической модели. Данное требование отражает закон необходимого разнообразия, согласно которому сложные объекты управления требуют использования системы управления и соответствующих моделей, обладающей не меньшим разнообразием. Индетерминированный объект управления в оптимальном случае должен иметь в системе распознавания (идентификации) индетерминированные (с заранее не заданной структурой) элементы.

Система идентификации, работающая по детерминированному принципу, часто позволяет получить результаты быстрее, чем индетерминированная система. Однако детерминированная система зачастую не дает достаточно надежных результатов в случаях объектов с индетерминированной структурой и параметрами. Эти положения необходимо учитывать при построении эффективных систем идентификации сложных экономических объектов управления.

При создании математических моделей экономических систем зачастую параметры моделей на исследуемом интервале времени считаются постоянными и заданными экзогенно. В реальности данные величины изменяются во времени по различным причинам, включая и внутренние. Например, модели, отражающие экономический рост, предполагают осуществление инвестиций в экономику в достаточно больших объемах. Однако в этом случае неизбежным является существенное изменение на исследуемом интервале времени экономической структуры объекта (например, технологической и отраслевой структуры капитальных вложений) и системы управления, а значит и изменение величины, включенных в модель параметров. Для повышения адекватности и точности экономико-математических моделей необходимо использовать такие модели, в которых параметры, задаются не в виде постоянных во времени величин, а в виде экзогенно заданных трендов, отражающих изменение этих параметров во времени. Таким образом, до построения математической модели, используемой для анализа, прогнозирования и управления на этапе параметризации необходимо оценить возможный диапазон изменения параметров объекта управления, при этом рассчитать и построить тренды изменений этих параметров. Целесообразно применять итерационную процедуру, как при оценке параметров, так и при окончательном выборе вида математической модели. Порядок и последовательность проведения технологических операций для построения математической модели исследуемого объекта управления приведены на рис. 1.

Для проверки правильности производимых расчетов используют, так называемые, «антимодели» [1, с. 52], которые позволяют по полученным результатам расчетов с использованием модели, определить исходные данные, и тем самым проверять надежность полученной математической модели. При этом можно использовать часть исходных данных для определения вида и параметров математической модели, а другую часть - для проверки адекватности построенной математической модели. При

реализации в экономических исследованиях такого подхода необходимо учитывать имеющийся объем доступной информации и быстроту возникающих в объекте изменений.

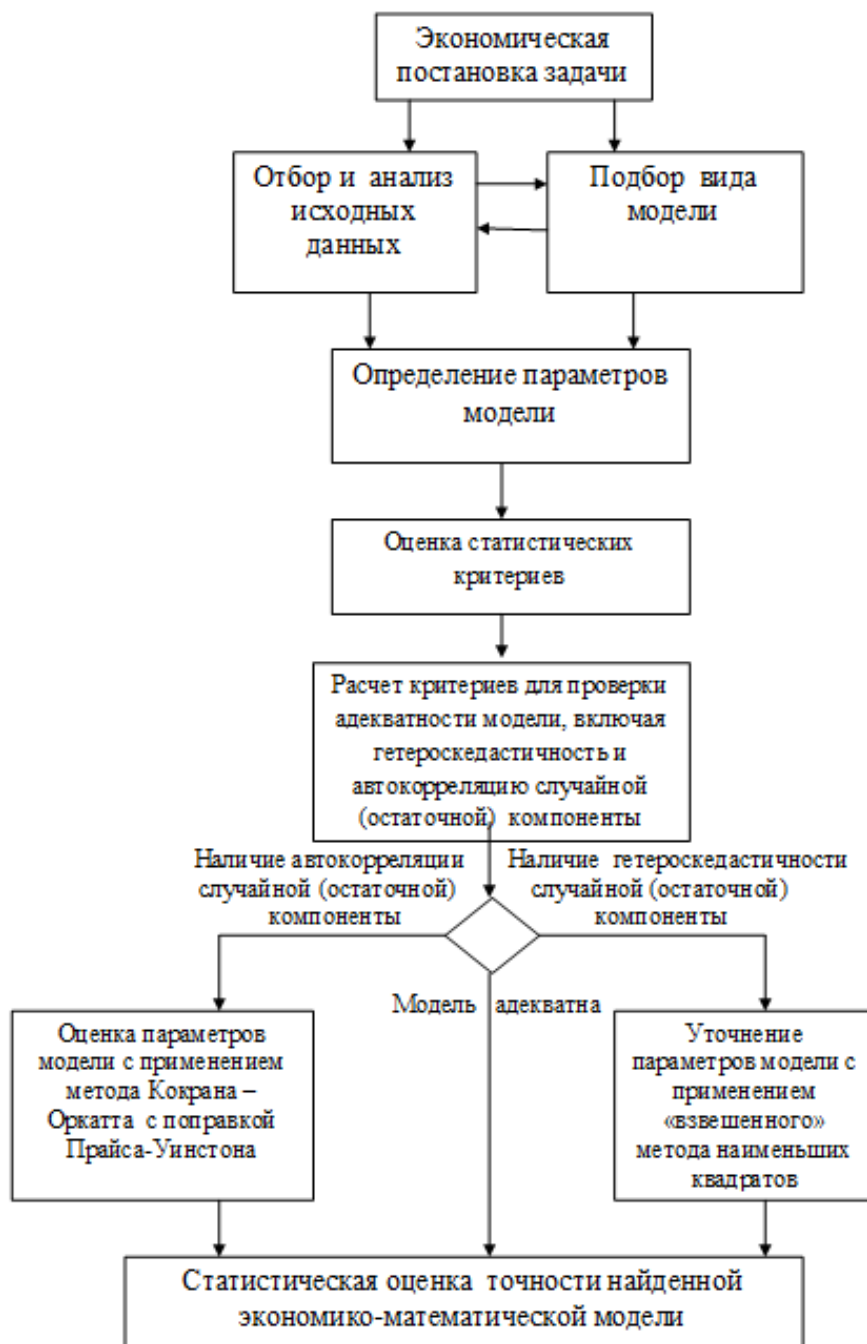


Рис. 1. Примерная схема процесса нахождения вида и параметров математической модели

На основе полученных результатов комплексного анализа принимается решение о применимости разработанной математической модели для анализа и прогнозирования поведения изучаемого экономического объекта или процесса, а затем и использования модели при выработке управляющих воздействий на них. В условиях функционирования цифровой экономики при широком использовании для ее управления современной вычислительной техники и соответствующих обеспечивающих подсистем вполне реализуема система автоматизированного построения математических моделей объектов управления в режиме реального времени.

Таким образом, возникает возможность разработки самоорганизующейся системы построения алгоритмов в процессе решения конкретных экономических задач в регионах (с учетом их особенностей) по формальному описанию задач и требуемой точности их решения.

Одним из таких способов построения модели изучаемой экономической системы с использованием принципа самоорганизации является метод группового учета аргументов [3, с. 30-41]. В методе используется схема постепенного усложнения модели за счет учета достигнутых результатов в качестве исходных данных для последующего построения модели. При этом описание экономического объекта представлено функцией:

$$V = \Phi (x_1, x_2, x_3, \dots x_p), \quad (1)$$

где $x_1, x_2, x_3, \dots x_p$ — факторы, влияющие на изучаемый экономический процесс;

$\Phi (x_1, x_2, x_3, \dots x_p)$ — функция, которая достаточно точно связывает факторы $x_1, x_2, x_3, \dots x_p$ с результирующим признаком V , например, степенной полином.

Затем функция (1) заменяется набором уравнений вида:

$$1) \quad y_1=f(x_1, x_2), \quad y_2=f(x_1, x_3), \dots, \quad y_s=f(x_{p-1}, x_p);$$

$$2) \quad z_1= f(y_1, y_2), \quad z_2=f(y_1, y_3), \dots, \quad z_q=f(y_{s-1}, y_s);$$

$$3) \quad d_1=f(z_1, z_2), \quad d_2=f(z_1, z_3), \dots, \quad d_l=f(z_{l-1}, z_l) \text{ и т.д.};$$

где p, s, l — количество отдельных описаний на первом, втором и третьем этапе повышения сложности математической модели, заменяющей функцию (1).

Входные аргументы и промежуточные переменные используются попарно, сложность комбинаций на каждом ряду обработки информации возрастает, пока не будет получена модель оптимальной сложности. Исключая промежуточные переменные, находим окончательную модель изучаемого процесса. При этом каждое частное описание является функцией только двух аргументов. В связи с этим приемлемая статистическая надежность обеспечивается даже при сравнительно небольшом количестве наблюдений.

Например, по десяти наблюдениям можно получить оценки коэффициентов полинома достаточно высокой степени. Из полученного ряда описаний (моделей) в другой ряд описаний пропускается только некоторое количество «лучших» частных описаний. В качестве оценки может использоваться величина среднеквадратической ошибки. Ряды описаний наращиваются до тех пор, пока уменьшается величина среднеквадратической ошибки. Как только достигается минимум ошибки, а реально, когда величина ошибки начинает мало изменяться, процесс построения прекращается.

Необходимо уточнить, что при реализации метода группового учета аргументов в качестве базовых (опорных) функций могут использоваться различные функции, включая:

- линейные функции аддитивного типа;
- степенные полиномы;
- мультипликативные функции;
- суммы различных трендов по времени и факторам.

Важным вопросом при реализации метода является отбор получаемых частных описаний. В качестве вариантов отбора частных описаний могут использоваться:

- лучшие частные описания по выбранному критерию отбора, например имеющие наименьшую величину среднеквадратической ошибки;
- лучшие частные описания по выбранному критерию отбора с протекцией отмеченных переменных, т.е. показателями, являющимися наиболее важными для исследователя.

При отборе факторов для построения частных описаний может применяться полный перебор всех комбинаций факторов, целенаправленный отбор по заданному алгоритму или случайный отбор комбинаций факторов. Выбор того или иного способа зависит от числа используемых факторов. Таким образом, метод группового учета аргументов является достаточно универсальным и гибким методом построения математических моделей сложных систем управления, допускающий использование принципа самоорганизации для нахождения оптимального вида модели. При этом обобщенная схема реализации вычислительного устройства может иметь вид, представленный на рисунке 2.

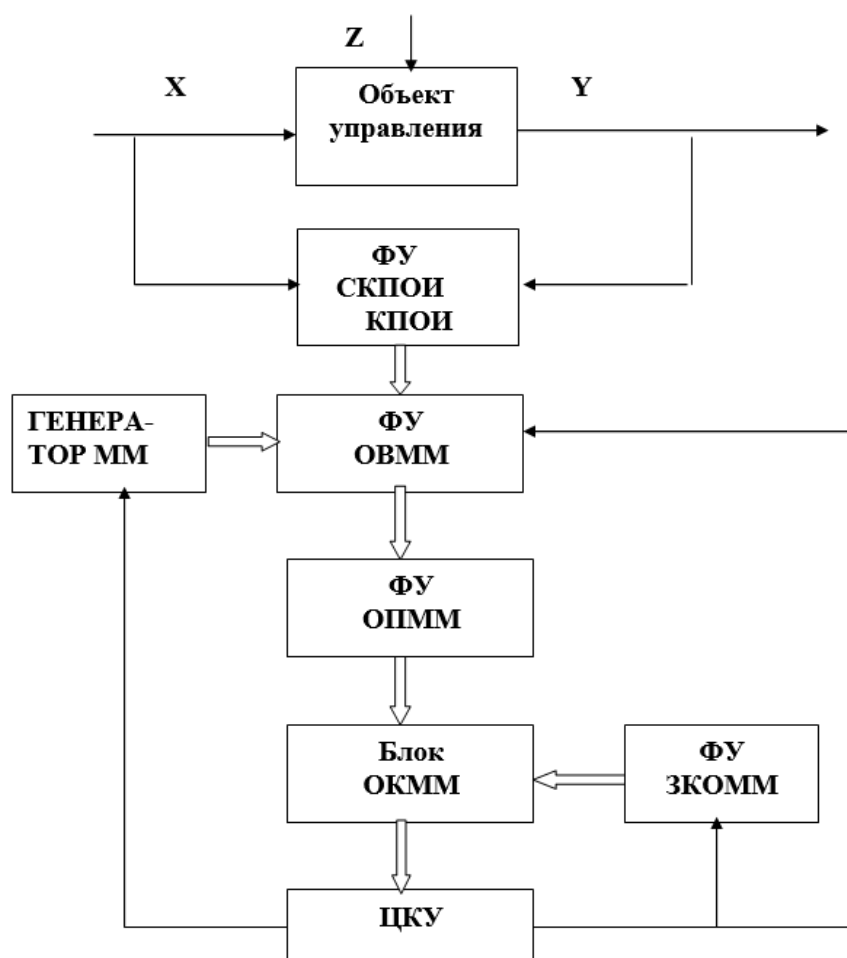


Рис. 2. Укрупненная схема реализации вычислительного устройства для поиска математической модели

На данном рисунке приняты следующие обозначения:

X, Y – значения выходных и входных показателей объекта управления;

Z – величина неучтенных воздействий на объект управления;

ФУ СКПОИ – функциональное устройство для сбора, контроля и первичной обработки исходной информации;

ГЕНЕРАТОР ММ – устройство для генерации по заданным алгоритмам математических моделей выбранного типа;

ФУ ОВММ – функциональное устройство для оценки и выбора вида математической модели;

ФУ ОПММ – функциональное устройство для оценки параметров модели;

Блок ОКММ – блок оценки качества полученной математической модели;

ФУ ЗКОММ – функциональное устройство для задания критериев оценки математической модели;

ЦКУ – Центральное командное устройство, контролирующее конечный результат работы устройства и согласующее работу различных устройств.

Создание вычислительного устройства, изображенного на рис. 2, возможно с использованием различных цифровых вычислительных машин. Следовательно, конкретные реализации вычислительных устройств, для нахождения оптимальной математической модели, могут существенно отличаться друг от друга, но основные функции, отраженные на рисунке 2, должны в том или ином виде присутствовать в каждой реализации.

Таким образом, в работе представлен метод создания и корректировки математической модели экономической системы, функционирующей в изменяющихся условиях цифровой экономики, в которой

при решении задач необходимо использовать большие объемы информации. Для их обработки целесообразно применять вычислительные мощности и базы данных имеющихся автоматизированных информационных систем.

Список литературы

1. Пучков В.Ф. Разработка и применение математических моделей для решения задач управления экономическими системами: монография. / В.Ф. Пучков, Г.В. Грацинская. – М.: БИБЛИО-ГЛОБУС, 2015– 416 с.
2. Кожевина О.В. Цифровые факторы развития умных городов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2018. №3.- С. 36 - 40.
3. Ивахненко А.Г. Долгосрочное прогнозирование и управление сложными системами. – Киев,: «Техніка», 1975. - 312 с.

УДК 332

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ТУРИЗМА В РФ

ТАГИРОВ БАРИ ТАГИРОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматривается состояние и перспективы развития отрасли туризма в РФ. Подчеркивается значение туризма не только с точки зрения рекреационной функции, но и с точки зрения экономического драйвера роста территорий. Обозначена проблема подсчета автомобильного туризма в РФ. Определены современные точки роста туризма в регионах РФ.

Ключевые слова: туризм, туристская территория, экономика туризма, проблемы туризма, туристское проектирование.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN RUSSIA

Tagirov Bari Tagirovich

Abstract: The article discusses the state and prospects of the tourism industry in Russia. The importance of tourism not only from the point of view of recreational function, but also from the point of view of the economic driver of growth of territories is emphasized. The problem of counting automobile tourism in Russia is indicated. The modern points of tourism growth in the regions of the Russian Federation are determined.

Key words: tourism, tourist area, tourism economy, tourism problems, tourist design.

Сегодня развитие внутреннего туризма происходит с ярко выраженной тенденцией к росту, как по сумме, так и по количеству проданных туров, в то время как уровень въездного туризма находится практически на одном и том уровне с 2014 года. Проведенный в 2018 г. Чемпионат мира по футболу в России, создал предпосылки для будущего роста турпотока в нашу страну. Регионы страны по-разному смогли адаптироваться к изменениям в туристской отрасли, и соответственно, показали разную динамику изменений. Лидерами роста по внутреннему и въездному туризму традиционно, согласно данных официальной статистики, являются столичные регионы, г. Москва, г. Санкт-Петербург, а так же Краснодарский край и Республика Крым.

При этом, важно не допускать преувеличения значения официальной статистики в части внутреннего туризма. Причина здесь, прежде всего в том, что этот раздел сложен для анализа. Например, известно, что большое количество россиян не пользуется предложениями турфирм для поездок внутри страны. Более того, для этих целей используется личный автотранспорт. Названные выше примеры попросту не учитываются в статистических сводках относительно состояния внутренних турпутешествий. Так же отметим, что в России до сих пор высокая доля населения не может позволить себе путешествия по стране.

В части въездного туризма важной проблемой, ограничивающей рост этого направления, является низкое качество транспортной, жилищной и прочих инфраструктур. Из-за этого существует проблема туристической привлекательности для иностранных гостей. Россия занимает 43-е место в рейтинге привлекательности для иностранных туристов согласно докладу Всемирного экономического форума (2017 г.) [1].

ВЦИОМ ежегодно проводит социологические опросы граждан РФ относительно планируемого отдыха (проводится в мае) и по итогам отдыха (проводится в сентябре) [2]. Это позволяет выявить

тенденции в восприятии внутреннего туризма гражданами РФ, выявить проблемы, на которые необходимо обращать внимание прежде всего. При этом, по нашему мнению, подобные опросы должны проводиться не только на федеральном уровне, но и на региональном. Полученную информацию необходимо верно интерпретировать и затем, при формировании отраслевых стратегий, учитывать полученные результаты.

Таким образом, несмотря на внешние вызовы, связанные с внешнеполитической конъюнктурой (санкционный режим против России, повышение визовых пошлин и другие негативные факторы), российская туристская отрасль продолжает развиваться. В последние 10-15 лет предпринят ряд мер, направленных на увеличение внутреннего туристического потока – разработаны стратегии развития, актуализирована нормативно-правовая база, сформированы отдельные экономические зоны и туркластеры и т. д.

Предпринятые меры привели к увеличению количества оказанных туристических услуг в некоторых регионах в 2-5 раз в 2017 г. по отношению к 2009 г. Сегодня есть все основания утверждать, что в РФ создана прочная основа для дальнейшего развития отрасли туризма, а проведенные мероприятия мирового масштаба (прежде всего, спортивные) и капитальные объекты инфраструктуры станут катализатором этого развития.

Современная отечественная индустрия туризма рассматривается не только в качестве рекреационного комплекса, но и качестве одного из наиболее значимых социально-экономических факторов развития территорий. Конечно, для каждого региона отрасль туризма для экономики имеет различное значение: для одних – это основная статья доходов, для других – дополнительная, а третьи определяют влияние туризма на экономику как косвенное, делая акцент на рост инвестиционной и социально-экономической привлекательности территории. Но, планы по развитию туристической отрасли находят свое отражение в концепциях экономического развития любого региона РФ, что говорит о высокой актуальности этого вопроса.

Основные положения развития туризма в РФ закреплены в ФЦП «Развития внутреннего и въездного туризма на 2019-2025 гг.». Основной целью стратегии, описанной в этой ФЦП, является обеспечение комплексного развития внутреннего и въездного туризма с учётом обеспечения экономического и социокультурного прогресса в регионах России. Отметим, что фактически ФЦП направленные на развитие туризма действовали с 2006 г., и до сегодняшнего момента продлялись и дополнялись, что так же подчеркивает актуальность вопроса развития туризма.

Так, в 2017 г. по сравнению с 2010 г. было реализовано в 2 раза больше турпакетов по России. В то же время, существенно снизилось число продаж зарубежных турпакетов (таблица 1).

Таблица 1

Число реализованных населению турпакетов [3]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Число реализованных населению турпакетов (всего)	4358	4427	4763	5384	4384	4024	3352	4390
Из них:								
по территории России	872	929	905	969	992	1331	1529	1552
по зарубежным странам	3367	3326	3738	4240	3253	2482	1625	2605

При этом, средняя стоимость зарубежного тура для россиян за 2016 год выросла на 15% (с 74 до 85 тыс. руб.), а внутрироссийского, наоборот, снизилась на 15% (с 38 до 32 тыс. руб.), что отражает опережающий рост продаж более дешевых туров по России (см. Талицу № 2).

Конечно, одной из причин таких метаморфоз является совокупность внешних политических и экономических факторов, которые повлияли на доступность для россиян зарубежных курортов. При этом, нельзя не отметить и рывок, который совершили отечественные туристические площадки в части качества, сервиса, набора и разнообразия туристских услуг.

Таблица 2

Средняя стоимость реализованных населению турпакетов (тыс. руб.) [1]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего, в том числе:	21,3	27,4	35,0	38,5	39,6	43,7	46,4	55,5	59,5	57,5
Гражданам России по зарубежным странам	23,7	31,1	40,3	44,0	45,9	49,0	52,4	65,9	74,1	85,0
Гражданам России по территории России	16,1	17,2	18,7	21,0	22,9	25,1	24,6	25,6	38,0	32,2

Отметим также тот факт, что во внутреннем туризме большое количество туристов путешествует по России на автомобиле и не пользуется предложениями турфирм. Из-за этого, данные по таким туристам могут не находить полного отражения в официальной статистике. Такой «самостоятельный» туризм во многом обусловлен желанием потребителей снизить стоимость туристической поездки. Не секрет, что высокая доля россиян не может себе позволить путешествовать. При этом, как мы отмечали ранее, туризм сегодня это социально-экономический фактор развития общества, а значит, в основе концепции развития туристских территорий должно быть уделено существенное место вопросу доступности туристических предложений. Грамотное распределение приоритетов развития туристических территорий с учетом параметром удаленности, транспортная доступность и позиционирование туристической площадки – вот современные точки роста туризма регионов.

Список литературы

1. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации – Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики (ноябрь 2017). Восстановление спроса на туристские услуги в России. [Сайт]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/15422.pdf> (Дата обращения: 27.04.2019);
2. Итоги въездного туризма в Россию 2017 года [Сайт]. URL: <http://turstat.com/foreigntravelrussia2017> (Дата обращения: 27.04.2019);
3. Федеральная служба государственной статистики – Розничная торговля, услуги населению, туризм. [Сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (Дата обращения: 27.04.2019);

© Б. Т. Тагиров, 2019

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 332

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

СУЛЕЙМАНОВА ЗАРЕМА ЗУФАРОВНА

студент ИНЭФБ

«Башкирский государственный университет»

Научный руководитель: Апокина К.В.

к.с.н., доцент кафедры «Общая экономическая теория»

БашГУ

Аннотация: В данной статье рассмотрены вопросы и проблемы, которые возникают в сфере малого и среднего бизнеса. Кроме того, в статье сделан упор на изучение функции малого и среднего бизнеса, а также предложены возможные пути решения проблем препятствующих развитию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, бизнес, субъект бизнеса, государственная поддержка.

THE ROLE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Suleymanova Zarema Zufarovna*Scientific adviser: Apokin K. V.*

Abstract: This article discusses the issues and problems that arise in the field of small and medium-sized businesses. In addition, the article focuses on the study of the function of small and medium-sized businesses, as well as possible solutions to the problems impeding the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation.

Keywords: small business, medium business, business, business entity, state support.

Актуальность темы данной работы обусловлена созданием основ и поддержки экономики страны. Средний и малый бизнес в развитой рыночной экономике является одним из наиболее важных секторов рынка.

На сегодняшний день у малого и среднего бизнеса достаточно проблем, таких как:

- нехватка инвестиционных ресурсов;
- недоступность кредитов;
- отсутствие качественных показателей оценки бизнеса;
- малая доля предприятий, занимающихся наукой или обслуживающих науку;
- недоступность кредитов;
- высокие налоги;
- административные барьеры и коррупция;
- отсутствие компетентных кадров.

Бизнес выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночного хозяйства. Современное понимание сущности и природы бизнеса сложилось в период становления и развития капитализма.

Субъектом бизнеса может быть как индивидуальный предприниматель, так и группа людей, действующих в рамках организации. Соответственно, в экономике одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия [2]. Важными критериями отнесения предприятия к малому бизнесу являются:

- размер уставного капитала;
- величина активов;
- объем оборота (прибыли, дохода).

Основными функциями малого и среднего бизнеса являются:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса;
- гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии социальных групп;
- отбор наиболее энергичных индивидов, для которых малый бизнес становится начальным этапом самореализации и другие [1].

Кроме того, собственники малого бизнеса более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Сектор малого бизнеса образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка [3].

Таблица 1

Преимущества и слабости малого и среднего бизнеса

Сильные стороны малого и среднего бизнеса	Слабые стороны малого и среднего бизнеса
Гибкость	Высокорискованный характер
Более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом	Интуитивный характер и неспециализированное управление
Использование незанятых ресурсов на неформальных рынках	Ограниченный доступ к высококачественным ресурсам
Зависимость от поддержки крупных фирм и государства.	Недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации.

Таким образом, малый и средний бизнес представляет собой особую модель бизнеса, ограниченную такими условиями, как численность занятых, размеры капитала, масштаб производства. Функционирование предприятия малого бизнеса на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, активное взаимодействие с потребителем, узкая специализация производства, низкая капиталоемкость бизнеса - данные преимущества повышают устойчивость на внутреннем рынке.

Правительство РФ приняло программу социального и экономического развития страны до 2020 года. В ней отражены особенности оказания помощи малому и среднему бизнесу. Применение форм содействия направлено на создание здоровой конкуренции, а также улучшения общего уровня жизни населения.

Предоставление государственной поддержки упрощает запуск своего дела с нуля. Создавая компанию, предприниматель сталкивается с недостатком денежных средств и информации. Современные формы помощи способны выручить в сложившейся ситуации. Однако государственной поддержки не всегда достаточно для успешного старта. На сегодняшний день ведутся работы по модернизации сферы и внедрения в нее инновационных разработок.

Помощь предпринимателям оказывается в рамках федеральных программ. Присутствуют и региональные проекты. Мероприятия, проводимые в рамках федеральных программ, а также требования для участия в них устанавливаются приказом Минэкономразвития РФ. Он создается на основе действующего законодательства РФ, в частности ФЗ №209. В рамках программ реализуются следующие формы поддержки:

- **предоставление субсидий.** В ряде ситуаций государство оказывает финансовую помощь на безвозмездной основе. Однако предприниматель должен соответствовать требованиям, предъяв-

ляемым к участникам программы. Размер субсидии может достигать до 300 000 рублей. Решение об ее предоставлении принимается после анализа бизнес-плана;

– **оказание бесплатных консультаций.** Мероприятия проводятся на базе центров занятости, ФНС или Фондов по развитию бизнеса. Работники учреждений готовы ответить на вопрос предпринимателя, связанный с налогообложением, ведением бухгалтерии, планированию и других сфер, касающихся взаимодействия с государственными органами;

– **обучение ведению бизнеса.** Региональные фонды по развитию бизнеса периодически проводят тренинги и лекции. Они направлены на оказание помощи начинающим предпринимателям. Посетить их может любой желающий. Однако потребуется предварительно записаться.

Использование доступных форм государственной поддержки позволяет облегчить запуск своего дела с нуля.

В стратегии социально-экономического развития России до 2020 года говорится о том, что развитие малого и среднего бизнеса является одним из основных приоритетов экономики. Меры господдержки имеют основную цель – обеспечить развитие МСП как одного из важнейших элементов рыночной экономики. В рамках реализации данной стратегии господдержка закреплена на законодательном уровне.

Таким образом, с развитием малого и среднего бизнеса в Российской Федерации связывается решение целого комплекса социально-экономических задач, а именно: реализация конституционного права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом, экономической деятельности; обеспечение устойчивого социально-экономического развития и увеличения доходов бюджета; увеличение занятости и повышение качества и уровня жизни.

Хотелось бы заметить, что несомненная перспективность сектора малого и среднего предпринимательства в современной экономике и, большой интерес к нему не следует рассматривать лишь как очередную кампанию в системе антикризисных мер. Это и долговременное направление структурной политики, естественным образом обеспечивающей органическую стыковку воспроизводственных и рыночных процессов в российском хозяйстве, реализацию современной стратегии экономического роста в течение долгого времени.

Мелкие и средние предприятия в свою очередь являются опорой для крупных компаний, так как массовый выпуск промышленных изделий длительного потребления (автомобилей, холодильников, телевизоров и т. п.) вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию.

Список литературы

1. Лебедева С.Ю. «Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и в России» с. 78.
2. Афанасьев В. «Малый бизнес проблемы становления в России».... М.: Юридическая литература.
3. Бухвальд Е.М. «О роли Малого и Среднего предпринимательства в развитии экономики России» /Бухвальд А.В. Виленский//Вестник РГНФ 2011г с. 257

© 3.3.Сулейманова, 2019

УДК 330

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «САНТЕХСНАБ-М»

МИХАЙЛЮК ОКСАНА НИКОЛАЕВНА

доктор э.н., доцент

УВАРОВ ИВАН СТАНИСЛАВОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: В данной статье мы рассмотрим стратегическое развитие компании. Стратегия формирования компании – это комплекс методов и операций, нацеленных на результат установленных целей и олицетворение задач. Это проект, предназначенный в длительный промежуток периода, в отсутствии детализации стадий, способов и тактических мероприятий. Составление стратегии развития компании представляет немаловажную значимость в приспособления бизнеса к регулярно меняющимся в рыночных обстоятельствах внешней и внутренней сферам.

Ключевые слова: реклама, развитие компании, менеджмент, стратегический менеджмент, экономика компании.

ANALYSIS OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE ООО "SANTEKHSNAB-M"

**Mikhailyuk Oksana Nikolaevna,
Uvarov Ivan Stanislavovich**

Abstract: In this article we will consider the strategic development of the company. Strategy of formation of the company is a complex of methods and operations aimed at the result of the established goals and the personification of tasks. This is a project designed for a long period, in the absence of detail stages, methods and tactical activities. Drawing up the company's development strategy is of great importance in adapting the business to the regularly changing external and internal spheres in market circumstances.

Key words: advertising, company development, management, strategic management, the economy of the company

SWOT-исследование – способ стратегического планирования, состоящий в раскрытии условий внутренней и наружной сферы компании и делении их в четыре группы: Strengths (мощные края), Weaknesses (небольшие края), Opportunities (способности) и Threats (опасности). За счет значительных сторон компания способна повышать степень продаж, доходы и часть на рынке, сильные стороны гарантируют выигрышное состояние продукта или обслуживание в сравнении с соперниками. За счет слабых сторон фирма способна лишиться часть рынка в долговременной возможности и потерять конкурентоспособность. Потенциал рынка воплощают список источников увеличения расширения бизнеса, а опасности обозначают вероятные опасности фирмы в перспективе.

Проведенный анализ продемонстрировал, то что рассматриваемая организация имеет несколько положительных сторон, которыми формируются возможности его развития.

Основными из них выступают:

– наличие опробованных и достоверных поставщиков материалов, то что является одним из основных условий с целью эффективного функционирования фирмы;

- хороший имидж компании и доверие покупателей в целом проявляет позитивное влияние на работа компании;
- успешная кредитная история ООО «Сантехснаб-М» в банках района дает возможность предприятию и в последующем воспользоваться займами. Можно допустить заключение о том, то что потенциал для развития и расширения бизнеса при удачном применении имеющихся у компании положительных сторон формируют подходящую сферу для его функционирования. В настоящий период времени имеются неразрешенные трудности. При этом основными проблемами, удерживающими работу компании, считаются:
- высокие расходы изготовления, уменьшающие чистый доход, получаемую предприятием, результатом чего считается снижение денег направляемых на его развитие;
- слабая инновационная динамичность;
- падение спроса на продукцию в связи с уменьшением строительных работ в этом районе, то что угрожает предприятию уменьшением дохода;
- высокие темпы стагнации экономики и увеличение налоговых ставок, то что способен послужить причиной к смещению в худшую сторону финансового состояния компании;
- снижение платежеспособности жителей, то что оказывает большое влияние в спрос.

Таблица 1

SWOT-анализ деятельности организации ООО «Сантехснаб-М»

Сильные стороны	Слабые стороны
- квалифицированных штат специалистов; - большой опыт работ в данной сфере; - широкая производственная номенклатура; - наличие собственной производственной базы; - высокое качество работ; - успешная кредитная история; - высокая степень соблюдения договорных обязательств, как в отношении субподрядчиков, так и в отношении конечных потребителей; - хорошая репутация предприятия и доверие населения и администрации города.	-слабая активность в области инновационной деятельности; - длительный производственный процесс; - узконаправленный рынок сбыта; - отдаленность от сырьевых ресурсов; - низкая рентабельность производственной деятельности; - высокие издержки производства; - слабая маркетинговая политика; -низкие финансовые результаты деятельности; - слабая организационная культура; -неустойчивое конкурентное преимущество.
Возможности	Угрозы
-появление новых строительных технологий, проектов и видов продукции; -возможности расширения бизнеса; -появление новых рынков сбыта; -сохранение проверенных и надежных каналов поставки материалов; -наличие государственных заказов; -повышение уровня жизни населения и расходов на строительство и покупку жилья; -незначительное количество крупных конкурентов; - рост цен на строительную продукцию.	- падение спроса на продукцию в связи с сокращением строительных работ в данном регионе; -административное ограничение инновационной деятельности; -влияние на развитие рынка крупных конкурентов («ЗЖБИиК», «Агроскон», «МеталлСтройМаркет»); - появление новых конкурентов; - рост налоговых ставок; -миграция специалистов из-за низкого уровня заработной платы в регионе; - снижение платежеспособности населения.

Устранению отмеченных проблем, на мой взгляд, станет способствовать разработке инновационной стратегии формирования компании и комплекса событий, основанных на применении его значительных сторон.

Вместе с этим при выработке стратегии компании нужно особенное внимание уделить открывающимся возможностям, которые формируют посылы с целью увеличения конкурентоспособности компании и с целью увеличения ключевых характеристик производительности работы компании, а кроме того содействуют устранению некрепких позиций компании. Кроме того, важно не допустить использование конкурентами данных возможностей, так как неиспользованная возможность становится опасностью, в случае если её станет применять соперник.

Список литературы

1. Абдуллаева С. Г. Разработка стратегии развития организации // Молодой ученый. – 2018. – №49. – С. 323-327.
2. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов; под ред. В. С. Абрамова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 270 с.
3. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов; под ред. В. С. Абрамова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 270 с.
4. Атаева А.Г. Методические проблемы разработки стратегических документов инновационного развития регионов // Вопросы инновационной экономики. – 2018. – Том 8. – № 1. – С. 51-68.
5. Антипатов Ю. А. Актуальность разработки стратегии развития для предприятий малого бизнеса // Вопросы науки и образования. 2018. № 19 (31). С. 29–30.

УДК 338.47

СУБЪЕКТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: УПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

УЛИЦКИЙ МИХАИЛ ПЕТРОВИЧ

д.э.н., профессор

УЛИЦКАЯ НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА

д.э.н., профессор

УЛИЦКАЯ ИРИНА МИХАЙЛОВНА

к.э.н., профессор

БЕЛОГРЕБЕНЬ АНТОН АЛЕКСАНДРОВИЧ

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)»

Аннотация: В статье рассматривается место малого и среднего предпринимательства в экономике РФ, особенности и сложности его развития, источники финансирования деятельности, а также дается оценка инвестиционной привлекательности лизинга в качестве приоритетного способа привлечения инвестиций.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, лизинг, привлечение инвестиций, инвестиционная привлекательность.

SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES OF ENTREPRENEURSHIP: MANAGEMENT OF ATTRACTING INVESTMENTS

Ulitsky Mikhail Petrovich,
Ulitskaya Natalia Mikhailovna,
Ulitskaya Irina Mikhailovna,
Belogreben Anton Aleksandrovich

Abstract: The article discusses the place of small and medium enterprises in the Russian economy, the features and difficulties of its development, sources of financing activities, and also assesses the investment attractiveness of leasing as a priority way to attract investments.

Key words: small and medium business, leasing, investment attraction, investment attractiveness.

Государственная политика в сфере развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в РФ направлена на создание: конкурентного рынка товаров и услуг, развития самозанятости населения страны на основе открытия новых рабочих мест, повышение качества продукции.

Для поддержки МСП в РФ разработаны и реализуются Федеральная и отраслевые целевые программы [1], в которых определены индикаторы развития МСП в экономике в целом, а также в ее основных отраслях и комплексах.

Вместе с тем анализ развития МСП показывает, что количество его хозяйствующих субъектов, объемы их производственно-финансовой деятельности не обеспечивают их желаемые вклады как в народное хозяйство РФ в целом, так и в развитие хозяйства его отраслей и территорий.

В 2018 году удельный вес объемов товаров и услуг, произведенных субъектами МСП в общем объеме товарного производства России не превысил 22%, что существенно меньше уровня данного индикатора в многих странах мира, составляющего свыше 30% [2].

Основной причиной невысокого темпа развития субъектов МСП является отсутствие реально доступных источников привлечения инвестиционного капитала. В отличие от субъектов крупного бизнеса, в основном привлекающих заемные инвестиции для расширения производства, субъекты МСП нуждаются в инвестиционной поддержке в течении всего их жизненного цикла.

Финансовое кредитование МСП относится инвестиционно-банковским сообществам к венчурным (рисковым) способам вложения капитала, что предполагает определенную дискриминацию МСП со стороны указанных сообществ по сравнению с организациями крупного бизнеса.

Не решает проблемы и законодательно установленные меры субсидиарной поддержки МСП со стороны государства.

Величина такой поддержки нормативно ограничена 0,5 млн. руб. (для Москвы) и 0,3 млн. руб. (для регионов страны).

Применение субсидиарной государственной поддержки при этом осуществляется на условиях софинансирования и предназначено для вновь открываемых субъектов МСП.

Поэтому, в настоящее время, из-за затруднения в получении МСП необходимых финансовых кредитов и субсидиарной господдержки необходимо изыскать для них альтернативные способы привлечения инвестиционного капитала, важным из которых, как видно из табл.1, [3] является лизинг или финансовая аренда.

Таблица 1

Структура источников финансирования предприятий МСП в РФ и странах ЕС

Источники финансирования	РФ	ЕС
Собственные средства	35%	7%
Банковский кредит	21%	60%
Кредиторская задолженность	14%	-
Банковский различный кредит	15%	-
Займы небанковских организаций	7%	25%
Лизинг	6%	25%
Государственная субсидиарная поддержка	2%	2%
Средства венчурных фондов	-	4%

Из данных табл. 1 вытекает, что в странах ЕС 85% привлекаемых инвестиций приходится на заемные технологии привлечения финансовых и имущественных активов (банковское кредитование и лизинг); в то же время в РФ из указанных источников финансируется не более 28% инвестиций МСП.

Основными причинами этого следует назвать:

- несовершенство организационно-правовых форм российских организаций МСП.
- неразвитость национального фондового рынка и присутствие на них субъектов МСП из-за сложности организации их IPO.
- нехваткой квалифицированных специалистов по инвестиционному планированию.
- низким уровнем прибыльности субъектов МСП из-за нарушений при уплате налогов или неэффективного управления.
- рассмотрения заимодателями субъектов МСП как организаций с повышенными финансовыми рисками.

С учетом вышеперечисленных причин можно рекомендовать для субъектов МСП РФ в качестве приоритетного способа привлечения инвестиций лизинг имущества, преимуществом которого является его доступность, отсутствие необходимости залога и софинансирования, возможность использования специальных налоговых и ценовых льгот.

Вышеуказанные преимущества лизинга при инвестировании, по нашему мнению, перекрывают

такие его недостатки как относительно высокая по сравнению с кредитованием процентная ставка, ограниченный срок договора лизинга, жесткие условия возвратности активов при нарушении платежной дисциплины организацией-лизингополучателем.

Инвестиционную привлекательность (выгодность) лизинга для субъектов МСП целесообразно рассматривать как интегральную оценку ее следующих видов [4]:

- Финансовой;
- Налоговой;
- Операционной;
- Административной;
- Экономической;
- Организационной.

Финансовая эффективность лизинга характеризуется уменьшением стоимости привлекаемого капитала для воспроизводства активов субъектов МСП.

Налоговая эффективность достигается за счет налоговых льгот и использования УСН для субъектов лизинговых отношений.

Операционная привлекательность лизинга заключается в повышении эффективности производства субъектами МСП за счет возможности приобретения новых технико-прогрессивных материальных активов.

Административная эффективность обеспечивается мероприятиями для субъектов МСП в первую очередь их субсидиарной поддержки.

Экологическая эффективность достигается за счет уменьшения экологического ущерба, наносимых природе и обществу эксплуатацией приобретаемой по лизингу новой техники.

Организационная эффективность достигается за счет упрощения при лизинге работ и затрат по мониторингу рынка, маркетингу и делопроизводству.

Указанная привлекательность лизинга может достигаться за счет рационализации структуры денежных потоков при инвестировании, в том числе по притокам капитала (роста выручки от реализации продукции, работ и услуг, экономии на налогах при УСН, доли амортизационных отчислений при выкупе предмета лизинга). При оттоках капитала эффективность может обеспечиваться за счет возможности снижения себестоимости продукции (услуг).

Для повышения инвестиционной привлекательности лизинга для субъектов МСП дополнительно к законодательно установленной поддержке их организации и деятельности [5], а также поддержки развития лизинга как способа инвестирования [6] целесообразно правообеспечить снижение рисков МСП в сфере лизингопользования.

С учетом реального финансового состояния большинство субъектов МСП представляется целесообразным:

1. Увеличить сроки договоров лизинга до пяти лет, что позволит сократить размер лизинговых платежей в среднем на 30-40% их величины.
2. Рассмотреть возможность и условия предоставления платежных «каникул» для субъектов МСП в случае возникновения о них форс-мажорных обстоятельств, лизинговых платежей. Для решения указанной проблемы может быть использован инструмент государственных гарантий для лизингодателей при их согласии на не изъятие предмета лизинга на ограниченный срок, например, не превышающий полгода.

Список литературы

1. Бондаренко Т.Н., Баранова Е.А. Лизинг как эффективный инструмент поддержки и стимулирования развития малого бизнеса. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6 (часть 1) – С. 92-95
2. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts

3. Суходолов А.П., Кульдюкова И.В. Особенности финансирования субъектов малого бизнеса с применением лизинговой схемы//Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011 – № 3. – С. 22–25.
4. Белогребень А.А., Улицкая Н.М., Улицкий М.П. Управление инвестиционной привлекательностью и привлечением инвестиций в воспроизводство имущественного комплекса субъектов малого и среднего бизнеса. В сборнике Национальные и международные финансово-экономические проблемы автомобильного транспорта: Сборник научных трудов. - М.: Экон-Информ, Выпуск 4. 2019. – С.35-51.
5. Белогребень А.А., Улицкая Н.М., Улицкий М.П. Методы повышения инвестиционной привлекательности лизинга для хозяйствующих субъектов среднего и малого предпринимательства. В сборнике Национальные и международные финансово-экономические проблемы автомобильного транспорта: Сборник научных трудов. - М.: Экон-Информ, Выпуск 4. 2019. – С.63-78.
6. Улицкий М.П., Холодова А.О. Развитие системы государственной поддержки МСП с учетом мирового опыта. М. Вестник МАДИ, 2014, №3(38) С. 60-65.

УДК 338.001.36

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАСТРОЙЩИКА

ГРОШЕВА ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО Волгоградский институт управления «РАНХиГС»

Аннотация: В данной статье рассмотрены методики оценки кредитоспособности организаций строительной отрасли. Целью данной работы является сравнительный анализ методических подходов к оценке кредитоспособности. Представлены основные подходы к оценке на теоретическом уровне

Ключевые слова: кредитоспособность, анализ, методика оценки, финансовое состояние, ликвидность.

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE CREDITWORTHINESS OF THE ORGANIZATION

Grosheva Valeria Vladimirovna

Abstract: This article describes the methods of assessing the creditworthiness of the organization in the construction industry. The purpose of this work is a comparative analysis of methodological approaches to the assessment. The main approaches to evaluation at the theoretical level.

Key words: creditworthiness, analysis, valuation technique, financial condition, liquidity.

В условиях кризисного состояния российской экономики банки чаще, чем прежде сталкиваются с фактами неплатёжеспособности предприятий-дебиторов. Поэтому каждая кредитная организация должна очень взвешенно и обстоятельно подходить к оценке кредитоспособности заемщиков.

На сегодняшний день не существует стандартизированного подхода к оценке кредитоспособности. Также как не существует специфической модели для оценки кредитоспособности застройщиков. Поэтому банки пользуются общими моделями. При этом строительные организации обладают рядом особенностей.

Самое важное отличие строительного проекта – это цикл производства и продажи. Обычный бизнес начинается с того, что компания инвестирует в создание средств производства. Эти основные средства не предназначены для продажи, они остаются собственностью инвестора, а производство и продажа продукции повторяется циклически в течение всего проекта. При строительстве дома всё не так. Построенное здание может выглядеть как долгосрочный актив, но оно является еще и товаром, который инвестор продает покупателю. То есть весь цикл от начала строительства до распродажи всех квартир – это один большой цикл производства.

Проанализируем две наиболее распространённых модели применяемых при оценке кредитоспособности застройщиков.

В практике зарубежных финансовых организаций для оценки вероятности банкротства наиболее часто используется «Z-счет Альтмана» (индекс кредитоспособности). Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа, который позволяет разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов. [1, с. 24]

Коэффициент вероятности банкротства Z рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых был наделен определенным весом, установленным статистическими методами, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели модели Альтмана

Коэффициенты	Вес
Доля чистого оборотного капитала в активах (X1)	0,717
Отношение накопленной прибыли к активам (X2)	0,847
Рентабельность активов (X3)	3,107
Соотношение собственного и заемного капитала (X4)	0,420
Оборачиваемость активов (X5)	0,995

В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

$$Z\text{-счет} = 0,717 * X1 + 0,847 * X2 + 3,107 * X3 + 0,42 * X4 + 0,995 * X5, (1)$$

Отнесение предприятия к определенному классу надежности производится на основании значений индекса Z [2 с. 120]:

- если $Z < 1,81$, то вероятность банкротства очень велика;
- если $1,81 < Z < 2,675$, то вероятность банкротства средняя;
- если $Z = 2,675$, то вероятность банкротства равна 0,5;
- если $2,675 < Z < 2,99$, то вероятность банкротства невелика;
- если $Z > 2,99$, то вероятность банкротства ничтожна.

Рассмотрим подробнее показатели, используемые в этой методике и целесообразность их применения при работе с застройщиками.

В первую очередь, необходимо отметить роль, отводимую на показатели рентабельности. Особенность организаций осуществляющих строительство жилых комплексов (далее ЖК) заключается в том, что прибыль от проекта появляется только после сдачи объекта в эксплуатацию. До момента ввода дома, все деньги, поступающие от дольщиков – являются целевыми средствами на строительство дома и не отражаются в форме 2 бухгалтерской отчетности. А если организация – застройщик реализует только один проект или является SPV-компанией, то выручка и вовсе отсутствует. При этом данный факт не говорит о том, что данные компании являются некредитоспособными. Но в то же время вероятность невозврата ссуды, при прочих равных условиях, у них выше, чем у организаций имеющих прибыль от другой деятельности.

Еще одна особенность заемщиков-застройщик – этап строительства. С точки зрения финансовой отчетности после ввода дома в эксплуатацию происходят значительные изменения в балансе организации. Объект, ранее учитываемый в необоротных активах по статье незавершенной производство, переводят в оборотные активы, в запасы. Тем самым, значительно улучшая показатель X1. Что оказывает положительный эффект на результат оценки в целом. Кроме того, у организации на эксплуатационной стадии у наконец появляется прибыль, соответственно также улучшаются показатели X2, X3, X5, так как валюта баланса, при прочих равных условиях сохраняет ту же величину.

Следующий показатель, с помощью которого определяется вероятность банкротства в модели Альтмана - соотношение собственных и заемных средств. Для строительных организаций коэффициент соотношения собственных и заемных средств стандартно принимает очень низкое значение. Дело в том, что законодательно установленными требованиями к застройщику является установление величины собственных средств в размере не менее 10% бюджета проекта. При том, что кредитные средства под проектное финансирование жилой недвижимости обычно составляют от 40 до 60%. Соответственно нормальный уровень соотношения собственных и заемных средств для девелопера составляет от 16 до 25% без учета займов собственников, которые составляют до 25% бюджета. Таким образом, данный показатель оценки финансовой устойчивости не может корректно отразить фактическое финансовое положение строительной организации.

Также стоит отметить, что в этой модели никак не оцениваются показатели ликвидности, что по мнению автора, является сильным упущением.

Все вышеупомянутые факторы показывают несостоятельность модели Альтмана для оценки кредитоспособности застройщиков, особенно если реализуемый проект находится на инвестиционной стадии. Так как модель оценки кредитоспособности строительных организаций должна учитывать все особенности данной отрасли.

В целом модель дает представление о предприятиях. В первую очередь о финансовом положении организаций, которые имеют доход, отличный от дохода, анализируемого проекта. То есть данная модель имеет место быть при оценке дополнительных факторов риска, возможности погашения задолженности за счет собственных средств организации. Также ее применение возможно при оценке поздних стадий эксплуатационной фазы, когда риски проекта минимальны.

Теперь рассмотрим эффективность модели, предложенной ПАО Сбербанк.

Методика по оценке кредитоспособности заемщика Сбербанка России основывается на изучении пяти факторов, представленных в таблице 2.

Таблица 2

Показатели по методике ПАО Сбербанк

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория	Вес
Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	0,1 и выше	0,05 - 0,1	менее 0,05	0,11
Промежуточный коэффициент покрытия (К2)	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5	0,05
Коэффициент текущей ликвидности (К3)	1,5 и выше	1,0 - 1,5	менее 1,0	0,42
Коэффициент достаточности собственных средств (К4)	0,25 и выше	0,15 - 0,25	менее 0,15	0,21
Рентабельность продукции, % (К5)	0,10 и выше	менее 0,10	нерентабельно	0,21

Как видно из таблицы, каждому показателю соответствует определенная категория, которая присваивается коэффициенту.

Далее происходит расчет интегрального показателя оценки кредитоспособности (S) по формуле (2), путем добавления весов к получившимся категориям и дальнейшая его интерпретация [3 с. 96].

$$S = 0,11 \cdot \text{Категория К1} + 0,05 \cdot \text{Категория К2} + 0,42 \cdot \text{Категория К3} + 0,21 \cdot \text{Категория К4} + 0,21 \cdot \text{Категория К5}, \quad (2)$$

По методике Сбербанка все заемщики делятся в зависимости от полученной суммы баллов на три класса:

- первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений (сумма баллов до 1,25);
- второго класса – кредитование требует взвешенного подхода (свыше 1,25 но меньше 2,35);
- третьего класса – кредитование связано с повышенным риском (2,35 и выше).

Относительно этой модели возникает гораздо меньше вопросов касательно ее эффективности при оценке застройщиков. Главенствующую роль здесь, в отличие от модели Альтмана, занимают показатели ликвидности – на 58% суммарный показатель S формируется именно за счет них.

С точки зрения оценки девелоперов такой подход является более продуктивным, особенно для проектов, находящихся на инвестиционной стадии, так, как уже было выяснено ранее, прибыль на этом этапе отсутствует. И ценность показателей рентабельности снижается до уровня дополнительных факторов риска.

Показатели ликвидности же, в свою очередь, являются одним из важнейших индикаторов при оценке кредитоспособности, так как с их помощью возможно определить способность компании погашать задолженность за счёт имеющихся активов.

При оценке показателей ликвидности также присутствуют особенности, присущие строительной отрасли. В зависимости от стадии строительства – инвестиционная или эксплуатационная – ликвидность баланса формируется за счет различных средств. На инвестиционные стадии – это, в первую очередь, средства банка, выданные на строительство ЖК. К моменту завершения строительства кредитные средства должны постепенно замещаться средствами дольщиков-собственников, которые уже будут, по сути, являться прибылью Заемщика и источником погашения кредита. В результате чего необходимо разграничить стадии реализации проекта при расчете коэффициентов ликвидности, а лучше и вовсе переходить на показатели рентабельности.

На инвестиционной стадии основной целью анализа является определение достаточности средств для расчетов с генподрядчиком, то есть для завершения строительства. Показатели ликвидности отлично справляются с этой задачей. Категория, соответствующая коэффициентам ликвидности будет принимать значение 1, если средств достаточно для строительства объекта. И иное от единицы значение при нехватки таковых.

Еще одним отличием двух, рассматриваемых, моделей – является подход к оценке финансовой устойчивости предприятий. В модели банкротства Альтмана – финансовая устойчивость рассчитывается за счет соотношения собственных и заемных средств. Оно дает информацию о том, сколько заемных средств приходится на единицу собственного капитала. Совершенно очевидно, что данное соотношение применительно к девелоперам будет принимать достаточно низкое значение. Да и нет необходимости его вычисления с точки зрения оценки кредитоспособности.

Другое дело подход, применимый Сбербанком. Для оценки финансовой устойчивости используется коэффициент наличия собственных средств. Перед застройщиком не стоит задача профинансировать весь проект целиком. Достаточно сохранять его не ниже определенного уровня.

Общим недостатком двух моделей является отсутствие анализа хода реализации проекта, а также обеспеченности кредита, что при данном виде кредитования особенно важно.

Размещая средства в таких активах, банку важно понимать, что партнер обладает достаточным опытом и ресурсами для того, чтобы такой проект реализовать. Так как обеспечением по кредиту выступают имущественные права. Именно поэтому при проектном финансировании строительства банку необходимо анализировать бюджет проекта, соблюдение графика работ и, безусловно, важным моментом является заключение и своевременная оплата договоров долевого участия.

Таким образом, по итогу анализа двух наиболее широко используемых моделей было выявлено, что показателей, применяемых в этих моделях, недостаточно для оценки кредитоспособности девелоперов. Но при этом необходимо отметить, что модель ПАО Сбербанк имеет гораздо больше преимуществ.

Список литературы

1. Норд. К.В. Обзор зарубежных моделей анализа кредитоспособности заемщика / К.В. Норд // Внедрение МСФО в кредитной организации. — 2016. — №4. — С.21-27
2. Попов В.Б., Кадыров Э.Ш. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий // Ученые записки крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2014. - №1. – С. 118 – 128;
3. Новиков Д.А. Дискуссионные вопросы кредитоспособности заемщика в экономической литературе // Вестник молодых ученых самарского государственного экономического университета – 2015. – С. 95-98

УДК 336.63

СКОРИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

НАУМОВ ДМИТРИЙ ИВАНОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Аннотация: статья посвящена скоринговой модели оценки финансового состояния организаций малого бизнеса, разработанной автором.

Ключевые слова: финансовое состояние, скоринг, малый бизнес, микробизнес, региональная экономика.

A SCORING MODEL FOR ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF SMALL BUSINESSES

Naumov Dmitry Ivanovich

Abstract: the article is devoted to the scoring model for assessing the financial condition of small business organizations, developed by the author.

Key word: financial condition, credit scoring, small business, micro business, regional economy.

Разработка системы анализа финансового состояния позволяет своевременно диагностировать отрицательные изменения внутри организации малого бизнеса и своевременно применять методы оздоровления. Первым элементом механизма антикризисного управления организацией малого бизнеса является обнаружение ранних признаков наступающего кризиса, где эта работа выполняется в режиме идентификации финансовых состояний и прогнозирования вероятности банкротства организации малого бизнеса.

Выборка данных сформирована из открытого источника – портала rusprofile.ru, в которую вошли данные из финансовой отчетности юридических лиц Воронежской области. Выборка представлена в таблице 1.

Таблица 1

Выборка организаций малого бизнеса Воронежской области

Наименование	ИНН	ОГРН	Персонал	Выручка, тыс. руб.	
				начало года	конец года
ООО "СИНТОРГ"	3665041034	1033600107177	64	250 603	238 607
ООО "Альянс"	3623000438	1023600606512	50	92 877	87 549
ООО "Новые Технологии"	3661040618	1073667033989	6	194 576	152 261
ООО "Лиски-Трейд"	3652008833	1063652010751	12	16 650	13 903
ООО "Татьяна"	3616009800	1053675036436	3	1 906	2 640
ООО "Абсолют"	3610009627	1063610001938	3	5 618	4 382
ООО "Новонадеждинское"	3601006500	1023600510933	17	36 423	32 601

ООО "МИС"	3617007315	1063629000731	3	2 980	2 880
ООО "Великий Октябрь"	3631005359	1043676506873	3	6 900	6 400
ООО "Идеал"	3617007450	1063629004790	5	8 459	8 329
ООО "Садовое"	3601010104	1083601000658	70	110 526	119 851
ООО "Р.А."	3619010553	1093619000078	6	11 333	9 295
ООО "Онкор"	3610009747	1063610004919	13	24 968	19 601
ООО "Восток"	3617007403	1063629004240	3	3 100	3 200
ООО "Андросов"	3623006775	1063604011558	6	5 560	4 650
ООО "Олимп"	3614005366	1063652011213	8	28 418	3 361
ООО "ПСК"	3663046887	1033600138219	2	3 427	3 398
ООО "Меркурий"	3604016104	1063604011184	5	17 978	15 462
ООО "Счастливый Слон"	3666174446	1113668042620	4	1 531	1 708
ООО "Приоритет"	3651009390	1133668029406	3	57 605	20 804
ООО "Компания Медолюбов"	3627031589	1133668032959	2	29 300	13 627
ООО "Батюшка Плюс"	3661060460	1133668030209	7	39 081	28 273
ООО "ВИЛ"	3651009048	1113668049395	19	38 072	38 496
ООО "Чистая Компания Юг"	3662167712	1113668033490	16	61 383	64 679
ООО "Карат"	3662144360	1093668021226	2	547 875	348 852

В качестве индикаторов безопасности рассчитаны:

- коэффициент текущей ликвидности – X1,
- доля собственных оборотных средств в структуре оборотных активов организации – X2,
- рентабельность капитала – X3,
- коэффициент оборачиваемости капитала – X4.

Результаты расчетов индикаторов отражены в таблице 2.

Таблица 2

Значения индикаторов безопасности скоринговой модели

№	Наименование	(X1)		(X2)		(X3)		(X4)	
		НГ	КГ	НГ	КГ	НГ	КГ	НГ	КГ
1	ООО "СИНТОРГ"	2,27	2,02	0,56	0,51	0,00	0,02	4,26	4,30
2	ООО "Альянс"	1,45	1,36	0,31	0,27	0,05	0,01	7,95	7,32
3	ООО "Новые Технологии"	0,21	0,53	-3,71	-0,89	0,08	0,09	15,62	12,56
4	ООО "Лиски-Трейд"	1,61	1,06	0,38	0,06	-0,07	-0,06	0,57	0,47
5	ООО "Татьяна"	3,00	2,49	0,67	0,60	0,10	0,20	3,80	5,55
6	ООО "Абсолют"	9,15	19,41	0,89	0,95	0,40	0,18	13,16	9,71
7	ООО "Новонадеждинское"	31,54	19,04	0,97	0,95	0,05	0,04	1,51	1,39
8	ООО "МИС"	1,43	1,43	0,30	0,30	0,09	-0,13	6,33	6,11
9	ООО "Великий Октябрь"	6,20	7,37	0,84	0,86	0,40	0,77	8,28	7,44
10	ООО "Идеал"	1152,63	470,71	1,00	1,00	0,05	0,05	0,86	0,87
11	ООО "Садовое"	1,05	1,11	0,05	0,10	0,05	0,01	5,38	6,18
12	ООО "Р.А."	7,38	1,14	0,86	0,12	0,01	0,00	4,21	2,29
13	ООО "Онкор"	2,93	12,12	0,66	0,92	0,43	-0,08	13,46	8,33
14	ООО "Восток"	7,28	4,91	0,86	0,80	0,08	0,21	8,05	8,56
15	ООО "Андросов"	1,06	1,07	0,06	0,07	0,04	0,02	4,34	3,38
16	ООО "Олимп"	5,33	2,01	0,81	0,50	0,14	0,13	4,19	0,50
17	ООО "ПСК"	0,31	0,24	-2,26	-3,16	0,05	0,07	0,30	0,27
18	ООО "Меркурий"	60,36	70,29	0,98	0,99	0,29	0,31	3,65	3,62
19	ООО "Счастливый Слон"	0,08	0,28	-11,47	-2,60	0,29	0,77	4,74	8,33
20	ООО "Приоритет"	3,24	7,23	0,69	0,86	0,44	-0,38	7,64	3,17
21	ООО "Компания Медолюбов"	0,88	0,91	-0,14	-0,10	0,00	0,00	0,34	0,19
22	ООО "Батюшка Плюс"	1,66	3,02	0,40	0,67	0,01	0,02	98,69	54,53
23	ООО "ВИЛ"	22,15	13,48	0,95	0,93	0,38	0,19	2,25	2,42
24	ООО "Чистая Компания Юг"	1,45	2,04	0,31	0,51	-0,03	0,11	6,86	6,79
25	ООО "Карат"	3,66	0,58	0,73	-0,72	0,00	-0,10	6,96	1,31

В выборку включены данные как действующих организаций, так и находящихся на стадии ликвидации в соотношении 20/80.

После определения значений индикаторов безопасности, каждому из них была присвоена балльная оценка в соответствии с критериями:

- коэффициент текущей ликвидности (X_1):
- 0 баллов: $X_1^{кг} > 2$,
- 1 балл: $X_1^{нг} < X_1^{кг} < 2$,
- 2 балла: $X_1^{кг} < 1$.
- доля собственных оборотных средств в структуре оборотных активов организации (X_2):
- 0 баллов: $X_2^{кг} = 1$,
- 1 балл: $X_2^{нг} < X_2^{кг}$,
- 2 балла: $X_2^{нг} > X_2^{кг}$.
- рентабельность капитала (X_3):
- 0 баллов: $0 < X_3^{нг} < X_3^{кг}$,
- 1 балл: $X_3^{нг} > 0$,
- 2 балла: $X_3^{нг} < 0$.
- коэффициент оборачиваемости капитала (X_4):
- 0 баллов: $0 < X_4^{нг} < X_4^{кг}$,
- 1 балл: $X_4^{нг} = X_4^{кг} = 1$,
- 2 балла: $X_4^{кг} < X_4^{нг}$.

Для оценивания использована шкала от 0 до 2, где 0 соответствует нормальному финансовому состоянию, 1 – предкризисному состоянию, а 2 – кризисному состоянию организации.

Затем, полученные балльные оценки суммировались в общую скоринговую оценку финансового состояния. Таким образом, общая шкала модели идентификации финансового состояния включает оценки от 0 до 8.

Нормальное финансовое состояние организации малого бизнеса идентифицируется как состояние, при котором не нарушаются основные экономические закономерности развития хозяйственной деятельности, а экономические показатели не выходят за пределы установленных целевых (нормативных, плановых) значений. Развитие организации малого бизнеса соответствует стратегиям роста или стабильности. Планирование, организация и мотивация осуществляются по традиционным схемам управления с принятием превентивных мер, направленных на устранение выявленных единичных отклонений. Цель принятия превентивных мер – придание функционированию организации малого бизнеса антикризисного характера, для предотвращения ее возможного перехода в предкризисное финансовое состояние.

Предкризисное финансовое состояние, соответствующее начинающемуся латентному (скрытому) кризису, характеризуется проявлением проблем в разных областях деятельности организации малого бизнеса и ухудшением отдельных экономических показателей. При идентификации предкризисного финансового состояния планирование, организация и мотивация персонала направляются на реализацию мер противодействия негативным процессам. В основе соответствующих мер лежат организационные меры, корректировка стратегий развития и меры финансовой стабилизации.

Организация малого бизнеса в предкризисном финансовом состоянии находится как бы в граничной области между стратегиями роста или стабильности и стратегией сокращения.

В зависимости от действий своего менеджмента, организация малого бизнеса может вернуться в нормальное финансовое состояние, либо перейти в кризисное финансовое состояние, либо остаться в предкризисном состоянии.

Результаты скоринговой оценки представлены в таблице 4, в качестве показателя Y .

Кризисное финансовое состояние организации малого бизнеса характеризуется серьезным нарушением финансовой устойчивости, препятствующим нормальному осуществлению хозяйственной деятельности, кроме того, имеет место продолжительная неплатежеспособность организации малого бизнеса, вызванная низкой ликвидностью его активов. Такое состояние организации малого бизнеса может соответствовать ее развитию по стратегии сокращения (свертывания бизнеса). При этом текущие значения

экономических показателей ухудшаются относительно своих пороговых (базовых, целевых) значений.

Таблица 4

Результаты скоринговой оценки финансового состояния

№	Наименование	X1	X2	X3	X4	Y	Оценка
1	ООО "СИНТОРГ"	1	2	0	0	3	Предкризисное
2	ООО "Альянс"	1	2	1	2	6	Кризисное
3	ООО "Новые Технологии"	0	1	0	2	3	Предкризисное
4	ООО "Лиски-Трейд"	1	2	0	2	5	Предкризисное
5	ООО "Татьяна"	1	2	0	0	3	Предкризисное
6	ООО "Абсолют"	2	1	1	2	6	Кризисное
7	ООО "Новонадеждинское"	1	2	1	2	6	Кризисное
8	ООО "МИС"	1	1	1	2	5	Предкризисное
9	ООО "Великий Октябрь"	2	1	0	2	5	Предкризисное
10	ООО "Идеал"	1	2	0	0	3	Предкризисное
11	ООО "Садовое"	2	1	1	0	4	Предкризисное
12	ООО "Р.А."	1	2	1	2	6	Кризисное
13	ООО "Онкор"	2	1	1	2	6	Кризисное
14	ООО "Восток"	1	2	0	0	3	Предкризисное
15	ООО "Андросов"	2	1	1	2	6	Кризисное
16	ООО "Олимп"	1	2	1	2	6	Кризисное
17	ООО "ПСК"	0	2	0	2	4	Предкризисное
18	ООО "Меркурий"	2	1	0	2	5	Предкризисное
19	ООО "Счастливый Слон"	0	1	0	0	1	Нормальное
20	ООО "Приоритет"	2	1	1	2	6	Кризисное
21	ООО "Компания Медолюбов"	0	1	0	2	3	Предкризисное
22	ООО "Батюшка Плюс"	2	1	0	2	5	Предкризисное
23	ООО "ВИЛ"	1	2	1	0	4	Предкризисное
24	ООО "Чистая Компания Юг"	2	1	0	2	5	Предкризисное
25	ООО "Карат"	0	2	1	2	5	Предкризисное

Следует различать две степени несостоятельности организации малого бизнеса в кризисном финансовом состоянии:

- умеренная несостоятельность, при которой организации присущи признаки скрытого банкротства, преодоление которого возможно без привлечения внешней помощи, силами самой организации;
- значительная несостоятельность, когда признаки банкротства становятся явными и привлечение внешней помощи не вызывает сомнений.

Каждый тип финансового состояния организации малого бизнеса требует реализации соответствующей совокупности процедур антикризисного управления.

1. При выявлении кризисного финансового состояния требуется реализация срочных мер по решению проблемы дефицита ликвидности.

2. При выявлении предкризисного финансового состояния требуются определение срока, по истечении которого наступит кризис и выработка среднесрочных тактических мер, направленных на достижение нормально финансового состояния и фиксацию данного результата.

3. При выявлении нормального финансового состояния требуется применять меры стратегического, долгосрочного характера, направленные на сохранение достигнутых результатов и обеспечение экономического роста в долгосрочной перспективе.

Организации малого бизнеса в рассматриваемой выборке, получившие оценку финансового состояния «кризисное», набрали по шесть баллов. Таким образом, степень их финансовой несостоятельности можно оценить как «умеренная», то есть выделенные организации имеют возможность преодолеть финансовые трудности без привлечения внешней помощи.

© Д.И. Наумов, 2019

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАНСКИХ САМОЛЕТОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

БАЗИКОВА ИРИНА ВАСИЛЬЕВНА

аспирант

ФГБОУ ВО «Московский государственный институт (университет) международных отношений
Министерства иностранных дел Российской Федерации»

Аннотация: В настоящий момент экспорт российских гражданских самолетов на мировой рынок незначителен. Для российских авиационных производителей выход на международный рынок затруднен широким комплексом проблем: получение сертификатов, разрешающих эксплуатацию воздушного судна и авиационных систем в зарубежных государствах, слабая система послепродажного обслуживания, недостаток компетенций для работы на внешнем рынке, а также отсутствие конкурентоспособной модели отрасли.

Ключевые слова: авиация, гражданское самолетостроение, экспорт, мировой рынок, конкурентоспособность.

PROBLEMS OF RUSSIAN CIVIL AIRCRAFT EXPORTS

Bazikova Irina Vasilievna

Abstract: Currently the volume of russian civil aircraft export to the world market is insignificant. While entering the world market Russian aircraft manufacturers face a wide range of problems: obtaining certificates that allow the operation of aircraft and aircraft systems in foreign countries, a weak after-sales support system, a lack of knowledge to work in the external market, as well as the absence of competitive aviation industry model.

Key words: aviation, civil aircraft manufacturing, export, world market, competitiveness.

Российские авиастроительные компании в сравнении с зарубежными конкурентами гораздо менее представлены на внешнем рынке. По данным Министерства промышленности и торговли, по общему выпуску финальной авиационной продукции (как военной, так и гражданской) Российская Федерация находится на третьем месте в мире (после США и Франции). По итогам 2016 года общий объем продаж продукции отечественной авиационной промышленности составил 1,15 трлн. рублей или около 17,2 млрд. долларов США. [1]. При этом на долю гражданской продукции в стоимостном выражении приходится около 17 % общего выпуска отрасли, включая внутренний рынок, в денежном выражении эта сумма составляет около 2,9 млрд. долларов США. [1].

Динамика экспортных поставок гражданских самолетов российского производства представлена в Таблице 3.

Можно заметить, что поставки гражданских самолетов российского производства носят штучный характер. С учетом самолетов SSJ 100, поставленных на внутренний рынок, ПАО «ОАК» располагается на 6-ом месте в мире по выпуску гражданских самолетов (после компаний Airbus, Boeing, Embraer, Bombardier, ATR) и занимает долю рынка в 1,8%. [2, с.67]. Для сравнения, доля российских производителей на мировом рынке в сегменте военных самолетов в 2017 году составила 22%. [2, с.67].

Таблица 1

Поставки гражданских самолетов на внешний рынок в 2008-2017 гг

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ил-76	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
Ssj100	-	-	-	1	3	14	9	5	11	2
Ту 204	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Специальная авиация (Бее-200)	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Источник: составлено автором по материалам годовых отчетов ПАО «ОАК»

Отметим, что до начала 1990-ых гг. СССР поставлял на внешний рынок значительно большие объемы гражданской авиационной техники. Внешнеэкономическую деятельность в отношении гражданской авиационной техники осуществляло В/О «Авиаэкспорт», в 1961 году получившее исключительное право на продажу гражданской авиационной техники за рубеж. Как отмечается в интервью к 50-тидесятилетию организации, «в общей сложности за время существования В/О «Авиаэкспорт» на экспорт было поставлено 5696 единиц гражданской авиатехники (2153 самолета и 3543 вертолета) в 68 стран мира». [3]. В свою очередь, В.В. Ключков и С.С. Критская приводят данные, что, «перед распадом СССР наша страна занимала 8–10% мирового рынка авиаперевозок, гражданское авиастроение выпускало приблизительно 25% мирового парка ВС, т.е. значительная доля авиационной техники экспортировалась». [4, с.16].

В 1990-ых годах главной причиной снижения объема экспорта в авиационной области, с учетом возросшей конкуренции на мировом рынке, стало резкое снижение производства отечественной авиационной техники и последующее снижение уровня ее конкурентоспособности. Кроме того, в это же время для отечественных производителей авиационной техники был практически полностью утрачен внутренний российский рынок, что привело к тяжелым экономическим последствиям для производства гражданской продукции. Отсутствие заказов со стороны отечественных авиакомпаний и внешних заказчиков привело к снижению как производства, так и вложений в научные исследования и производства. На предприятиях произошла утрата компетенций производства гражданской техники, в то же самое время в 1990-ых годах, в том числе за счет снижения таможенных тарифов, внутренний рынок был открыт для самолетов западного производства.

В настоящий момент выходу российской промышленности на международный рынок препятствует комплекс различных проблем, среди которых можно назвать отсутствие опыта работ на гражданском рынке, неконкурентоспособная модель отрасли, незнание и несоответствие предприятий отрасли международным стандартам, проблемы с организацией послепродажного обслуживания

Отсутствие конкурентоспособной отрасли, продукция которой широко представлена на внутреннем рынке, влечет за собой слабые позиции на внешнем рынке. Практически все крупнейшие производители мировые производители используют внутренний рынок как стартовую точку для производства и окупаемости своих программ, в том же случае, когда объемы внешнего рынка недостаточны, достичь окупаемости исключительно за счет внешнего рынка практически невозможно. В отечественном самолетостроении представлен только один экспортный продукт - региональный самолет Sukhoi Superjet 100, реализация которого как на внешнем, так и на внутреннем рынке идет со значительными трудностями. Самолет MC-21, который планируется серийно производить с 2020 года, сейчас проходит испытания.

Обязательным условием экспорта продукции отечественного производства на крупные зарубежные рынки является валидация сертификатов типа воздушного судна, выданных российскими авиационными властями, странами-покупателями российской техники. Очень незначительная часть номенклатуры отечественных самолётов и вертолётв гражданского назначения, а также комплектующих сертифицирована по стандартам Европейского агентства по авиационной безопасности (European Aviation Safety Agency, EASA) и Федеральной авиационной администрации (Federal Aviation Administration, FAA), что связано с ориентацией производителей в течение длительного времени на внутреннего заказчика. Проблема усугубляется тем, что у российского органа, обладающего полномо-

чениями по сертификации авиационной техники (Росавиация) отсутствуют двусторонние соглашения о взаимном признании сертификатов летной годности с ведущими мировыми агентствами по сертификации - EASA, FAA, ENAC и др.

Одной из основных проблем, мешающих выходу продукции авиационной промышленности на внешний рынок, является отсутствие развитой системы послепродажного обслуживания. В силу низкой серийности производства и объемов продаж у отечественных производителей не выстроена эффективная система послепродажного обслуживания с точки зрения доступности запасных частей и предсказуемой стоимости обслуживания. Опыт реальной эксплуатации российской авиационной техники нового поколения показывает, что она существенно уступает импортным аналогам по уровню среднемесячного налета часов, что является критически важным показателем экономической эффективности использования воздушного судна. К примеру, средний налет самолетов SSJ100 у российских эксплуатантов составляет 3–3,7 часов на машину. У крупнейшего иностранного эксплуатанта SSJ100 – мексиканской Interjet (22 самолета в парке) налет составляет 5–7 часов в сутки. Для сравнения: средний налет иностранных самолетов у российских авиакомпаний в 2016 году составил 9 часов в сутки. Если сравнить показатели за месяц, то получаются следующие данные: в 2016 году средний по отрасли налет в месяц Boeing-737-500 составил 270 часов, у Airbus-319 – 283 часа, а у SSJ100 – 94 часа. [5, с.14].

В стратегии развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности РФ говорится, что для российских производителей характерен низкий приоритет развития гражданского сегмента и недостаток компетенций для работы на внешнем рынке в условиях конкуренции. Действительно, до недавнего времени российские интегрированные структуры были ориентированы в первую очередь на выполнение государственного оборонного заказа, заказов со стороны государственных структур, а также на выполнение контрактов в рамках военно-технического сотрудничества.

Таким образом, на настоящий момент можно говорить, что на мировом рынке гражданской авиационной техники Россия занимает слабые позиции с незначительной долей от суммарного объема мирового экспорта гражданских самолетов, вертолетов и комплектующих для гражданской авиационной техники. По большому перечню номенклатурных позиций у предприятий российской авиационной промышленности отсутствует конкурентоспособная техника, кроме того вход на рынок затруднен широким комплексом проблем: получение сертификатов, разрешающих эксплуатацию воздушного судна и авиационных систем в зарубежных государствах, слабая система послепродажного обслуживания, недостаток компетенций для работы на внешнем рынке. В последнее время указанным проблемам уделяется значительное время на государственном уровне, и итоговый результат в значительной степени будет зависеть от характера и объемов той поддержки, которую готово оказать государство.

Список литературы

1. О стратегии развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности РФ на период до 2025 г.: [Электронный ресурс] // Распоряжение Правительства РФ от 18 сентября 2017 г. № 1997-р. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71673808/#ixzz5ELRHweMO> (дата обращения: 22.03.2018).
2. Годовой отчет ПАО «ОАК» за 2017 год: [Электронный ресурс] // ПАО «ОАК». — Режим доступа: <http://www.uacrussia.ru/upload/iblock/cd1/cd16c08a5f012f952c56b0d0f068603a.pdf> (дата обращения: 22.02.2018).
3. Вайсберг И. Полвека на мировом рынке. // Авиапорт.2011. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.aviaport.ru/digest/2011/08/03/219483.html> (дата обращения: 03.01.2019)
4. С.С.Критская, В.В. Клочков. Анализ перспектив развития авиационной промышленности с учетом санкций против российской экономики.// Приоритеты России – 2014 - № 40. С 12-25
5. Дутов, А. В. О мерах по повышению конкурентоспособности авиационной техники: журнал / А.В. Дутов, В.С. Шапкин, С.Б. Гальперин [и др.]. – М.: Научный вестник ГосНИИ ГА. – 2017. – № 16. – С. 7–15.

УДК 330

ТЕНДЕНЦИИ И ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

БАРАНОВ АЛЕКСЕЙ ГЕННАДИЕВИЧ

к. э. н., доцент

КРЮЧКИНА ОЛЕСЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматривается понятие несостоятельности (банкротства), тенденции банкротства предприятий в целом по Российской Федерации, а также разрезе регионов и отраслей с 2013 по 2018 год. Представлены внешние и внутренние причины банкротства предприятий.

Ключевые слова: банкротство, кризис, коэффициент официальной ликвидации организаций, зарегистрированные предприятия, ликвидированные предприятия.

TRENDS AND CAUSES OF BANKROTSVA ENTERPRISES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Baranov Alexey Gennadievich,
KryuchkinOlesyaAleksandrovna

Abstract: The article discusses the concept of insolvency (bankruptcy), the bankruptcy trend of enterprises in the whole of the Russian Federation, as well as the breakdown of regions and industries from 2013 to 2018. The external and internal causes of bankruptcy of enterprises are presented.

Key words: bankruptcy, crisis, coefficient of official liquidation of organizations, registered enterprises, liquidated enterprises.

В современных неустойчивых экономических условиях владельцам компаний важно не только уметь грамотно оценить величину возможной прибыли, осознать насколько предприятие рентабельно, но и устранить возможность банкротства.

Проблема банкротства считается одной из наиболее значимых как в экономике, так и политике Российской Федерации в настоящее время. Практически каждое предприятие может столкнуться с таким явлением. Так как предприятие является открытой системой, то и банкротство одного субъекта влечет за собой предупреждение другим предприятиям о возможности разорения.

Процедура признания субъекта банкротом регулируется государством с помощью специально созданных законодательных актов и правительственных документов. Документом, который раскрывает понятие банкротства, в Российской Федерации является Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» принятый 26 октября 2002 года. В соответствии с этим законом: «Несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

По данным Росстата в России значительно больше предприятий ликвидируется, чем регистрируется новых, рассмотрим общее состояние предприятий на 2013-2018 гг. с помощью коэффициента официальной ликвидации организации.

Коэффициент официальной ликвидации организаций - отношение количества официально ликвидированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных в Стати-

стическом регистре органами государственной статистики по данным государственной регистрации в отчетном периоде, рассчитанное на 1000 организаций.

Коэффициент официальной ликвидации организаций в целом по России за 2013-2018 гг. наглядно отображает обстановку в стране (рис.1)

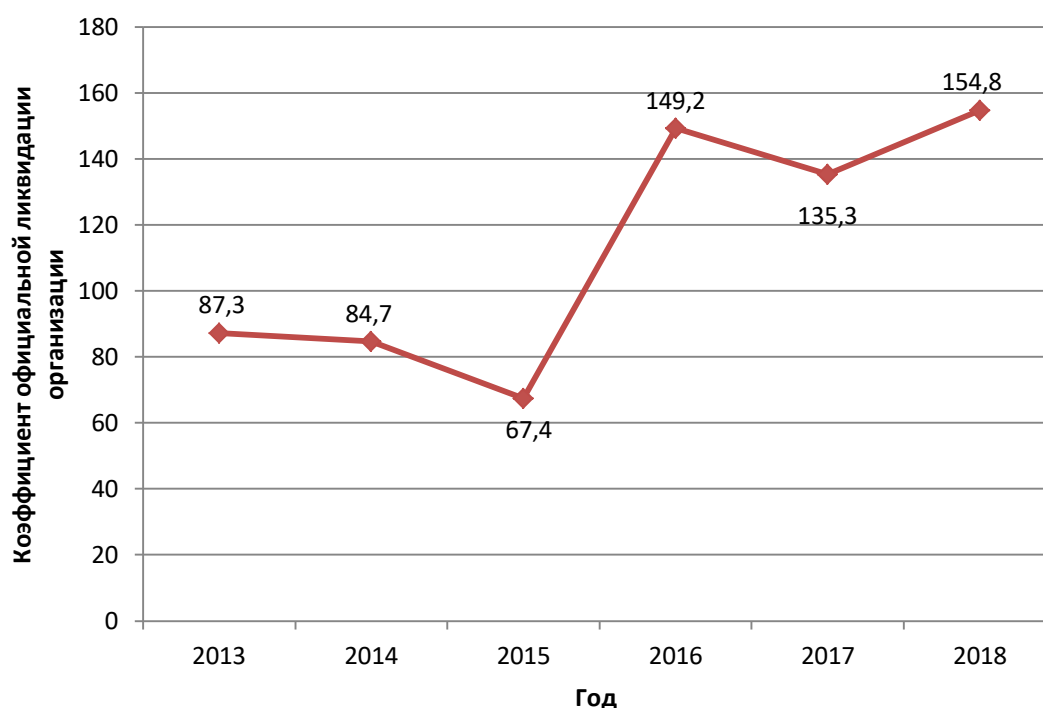


Рис. 1. Коэффициент официальной ликвидации организаций в целом по России за 2013-2018 гг

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2019. URL: <http://www.gks.ru>

Составлено автором

С 2013 года по 2015 год наблюдается устойчивое снижение данного коэффициента с 87,3 до 67,4. С 2015 года по 2016 год наблюдается скачок показателя более, чем в 2 раза [2].

Наибольший коэффициент ликвидации организаций, зафиксированный в течение 6-ти лет, приходится на 2018 год.

Прежде чем говорить о причинах, которые могли привести к данной ситуации, рассмотрим в каких регионах (табл.1) и отраслях (табл. 2) рост уровня банкротства был наиболее существенен.

Рассмотрев состояние банкротства на предприятиях на протяжении последних шести лет, можно прийти к выводу, что ситуация крайне нестабильна. Представленные аналитические данные показывают, что больший рост банкротства предприятий и компаний наблюдается в столичном регионе: в Москве коэффициент ликвидации организации за 2018 год максимальный, и составляет 252,3, при этом, по сравнению с 2017 годом он увеличился в 1,8 раз. Второе место удерживает город Санкт-Петербург, на его территории коэффициент ликвидации предприятий составляет в 2018 году 162,2, по сравнению с 2017 годом, показатель увеличился на 50,6.

Город Федерального значения Севастополь, напротив, имеет относительно приемлимый коэффициент официальной ликвидации, однако с 2016 по 2018 гг. наблюдается его устойчивый рост, что является негативной тенденцией. Скачок данного коэффициента зафиксирован в 2017 году в таких регионах, как Северо-Кавказский федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Уральский федеральный округ.

Таблица 1

Коэффициент официальной ликвидации организаций по регионам Российской Федерации

Регион	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Центральный федеральный округ	94,9	97,2	72,4	196,4	128,5	205,4
г.Москва	116,1	120,0	81,7	256,6	136,9	252,3
Северо-Западный федеральный округ	86,0	86,7	63,8	139,6	135,0	162,2
г. Санкт-Петербург	103,6	103,0	74,5	174,2	145,3	195,9
Южный федеральный округ	82,1	58,4	56,2	84,4	101,8	95,2
Город федерального значения Севастополь	-	-	-	19,1	35,7	56,5
Северо-Кавказский федеральный округ	45,0	49,5	53,0	70,7	116,4	114,6
Ставропольский край	39,0	35,3	40,3	74,2	109,6	127,3
Приволжский федеральный округ	66,8	78,5	69,7	106,5	153,8	111,9
Самарская область	74,6	74,8	93,3	132,2	122,0	87,6
Уральский федеральный округ	112,7	79,3	61,9	127,9	167,2	132
Челябинская область	61,1	74,2	41,8	115,9	201,2	153
Сибирский федеральный округ	89,1	80,1	69,4	146,2	139,4	123,9
Омская область	67,7	86,8	60,4	111,7	194,1	132,4
Дальневосточный федеральный округ	73,8	70,4	64,2	95,5	126,0	114,7
Магаданская область	95,1	57,5	42,0	96,3	95,0	148,3

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2019. URL: <http://www.gks.ru>

Таблица 2

Демографические показатели предприятий в группировке по видам экономической деятельности в 2018 г

По видам деятельности	Количество зарегистрированных предприятий за 2018 год	Количество ликвидированных предприятий за 2018 год	Соотношение ликвидированных предприятий к зарегистрированным, % за 2018 год
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	3150	18137	575,78
Добыча полезных ископаемых	1304	1795	137,65
Обрабатывающие производства	19996	41085	205,47
Обеспечение электрической энергией, газом и паром	788	1794	227,66
Торговля оптовая и розничная	110652	301642	272,6
Деятельность в области информации и связи	8339	16554	198,51
Деятельность финансовая и страховая	2902	10881	374,95
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	8549	20620	241,2

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2019. URL: <http://www.gks.ru>

Данные отображают, что по всем ключевым видам деятельности количество ликвидированных предприятий превосходит количество зарегистрированных. Особенно эта тенденция ярко выражена на базе таких видов деятельности, как сельское и лесное хозяйство, деятельность финансовая и страховая, торговля оптовая и розничная, деятельность в области информации и связи.

Причины банкротства на предприятиях разделяют на внешние и внутренние. Внешние причины – те, которые не зависят от деятельности самого предприятия, например, кризисное состояние экономики в стране, нестабильная ситуация с курсом валют, рост инфляции, неоправданный рост цен на ресурсы, изменение налоговой политики (увеличение страховых взносов для малого бизнеса).

Внутренние причины банкротства можно сгруппировать в разрезе функциональных подсистем:

- маркетинг (нерациональная ценовая политика, несбалансированность в системе материально-технического снабжения, ошибочный прогноз спроса на продукцию, низкое качество гарантийного и после гарантийного обслуживания);

- производство (нерациональное распределение результатов хозяйственной деятельности, низкий производственный потенциал, отсутствие контроля за качеством продукции);

- управление персоналом (низкий уровень трудовой дисциплины, квалификации персонала, отсутствие оперативного планирования и контроля);

- финансы (неоптимальная структура капитала; отсутствие инвестиционной политики, планирования контроля и движения средств; нерациональная структура активов предприятия) [3].

Проанализировав состояние банкротства на предприятиях Российской Федерации на протяжении 2013-2018 годов, можно прийти к выводу, что ситуация крайне нестабильна. Снижение уровня банкротства предприятий в ближайшей перспективе возможно при стабилизации экономики в целом, а так же при сведении к минимуму причин несостоятельности российских предприятий.

Список литературы

1. Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 [Электронный ресурс]. – Доступа из СПС Консультант Плюс.
2. Федеральная служба государственной статистики, 2019 [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.04.2019)
3. Коротков, Э. М. Антикризисное управление + допматериалы в ЭБС: учебник для академического бакалавриата / Э. М. Коротков. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 406 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01066-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/book/antikrizisnoe-upravleni..> (дата обращения: 12.05.2019).

© А.Г. Баранов, О.А. Крючкина, 2019

УДК 311.41: 331.106.27

РЫНОК ПОДРЯДНЫХ РАБОТ: ПРОБЛЕМЫ, СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ

КРУПСКИЙ РОМАН КОНСТАНТИНОВИЧ

магистрант

ПОКЛОНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

торгово-экономический институт

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: статья посвящена рынку подрядных работ с выявлением преимуществ, проблем общего и частного характера в организации подрядных торгов. На основе анкетного опроса руководителей предприятий г. Красноярска выявлены основные причины, которые сдерживают повсеместное использование подрядных работ и основные пути их решения.

Ключевые слова: подрядные работы, подрядные торги, анкетные опросы, ранжирование, структура, ранги.

MARKET CONTRACT WORKS: THE PROBLEM, STATISTICAL ASSESSMENT OF THE STATUS

Krupsky Roman Konstantinovich,
Poklonova Elena Vladimirovna

Abstract: the article is devoted to the market of contract works with the identification of advantages, problems of general and private nature in the organization of contract bidding. On the basis of a questionnaire survey of heads of enterprises of Krasnoyarsk identified the main reasons that constrain the widespread use of contract works and the main ways to solve them.

Key words: contract works, tenders, questionnaire survey, ranking, structure, ranks

Наиболее важную сферу применения подряда составляет строительство. При этом такая форма хозяйственных отношений опосредует в равной мере как собственно строительные, так и тесно связанные с ними проектные, изыскательские, монтажные, пусконаладочные и другие работы. В условиях рыночного хозяйства возможность эффективного использования договора подряда возрастает, которому предшествует проведение подрядных торгов.

В предлагаемом исследовании акцент сделаем на рынке подрядных работ с решением частных задач:

1 – выявление преимуществ и группировка проблем использования подрядных торгов;

2 – на основе анкетного опроса руководителей предприятий г. Красноярска установление факторов, которые сдерживают использование подрядных работ на практике, и определение перечня общих мероприятий для широкого распространения таких видов работ.

На рынке подрядных работ поиск исполнителей происходит при помощи инструментария подрядных торгов. Изучение публикаций в данной сфере позволило нам выявить их преимущества и сгруппировать существующие проблемы на блоки общего и частного характера. Итоги систематизации изложены в табл. 1.

Таблица 1

Преимущества и проблемы подрядных торгов на рынке подрядных работ

Преимущества	Группы проблем
- Создание условий конкуренции при размещении заказа на выполнение работ и услуг - привлечение специалистов с определенными знаниями и навыками - высвобождение внутренних ресурсов для решения других задач - доступ к передовым технологиям и техники - возможность проведения работ при дефиците собственных ресурсов - оптимизирование стоимости услуг	Общие
	✓ сложность проведения торгов и неосведомленность подрядчика ✓ коррупционные риски
	Частные
	✓ высокая длительность между началом проведения конкурсной процедуры и началом строительных работ ✓ риски снижения качества выполняемых работ ✓ сложность узаконивания выполнения неучтенных работ

Составлено по [1, 2, 3]

Нами в рамках исследовательской темы был проведен опрос руководителей предприятий в количестве 190 чел. Один из признаков анкеты касался вопроса: «Укажите, по каким причинам Ваша организация не использует услуги подрядных организаций?». При обработке данных анкетного опроса использовались соответствующие методические рекомендации [4, с.23-26]. Итоги систематизации представлены в табл. 2.

Таблица 2

Структура ответов руководителей предприятия на вопрос: «Укажите, по каким причинам Ваша организация не использует услуги подрядных организаций?» по данным анкетного опроса в городе Красноярске в январе 2019 года

Варианты ответов	Количество ответов	Доля ответов, %	Ранг
1. Отсутствие опыта работы и связанные с этим риски	13	6,84	VIII
2. Недостаточная осведомленность	16	8,42	V
3. Риск утечки конфиденциальной информации	21	11,05	III
4. Отсутствие видимого экономического эффекта	15	7,89	VI
5. Риск потери контроля над проектом/процессом	31	16,32	II
6. Неудовлетворительный уровень качества выполняемых работ	35	18,42	I
7. Отсутствие контроля и риски, возникающие при проведении тендера	18	9,47	IV
8. Внутренние трудности, инертность в принятии решений	12	6,32	IX
9. Противодействие внутри компании	14	7,37	VII
10. Недостаточно развитая законодательная база по вопросам проведения конкурсных торгов	10	5,26	X
11. Другие варианты	5	2,63	XI
Итого	190	100,00	x

Из ее данных заключаем, что наибольшее количество ответов руководителей предприятия пришлось на признаки: «неудовлетворительный уровень качества выполняемых работ» (18,42 %); «риск потери контроля над проектом/процессом» (16,32 %); «риск утечки конфиденциальной информации» (11,05 %). Их обобщенная доля в общем количестве ответов составила 45,79 %. Ранжированная структура ответов респондентов оформлена на графике (рис. 1).

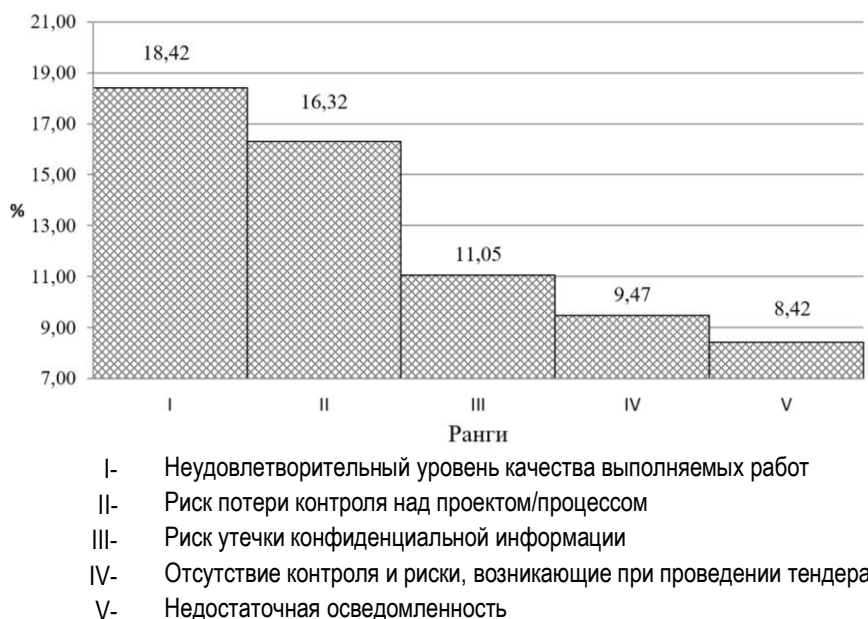


Рис. 1. Ранжированная структура ответов на вопрос «Укажите, по каким причинам Ваша организация не использует услуги подрядных организаций?» по данным анкетного опроса в городе Красноярске в январе 2019 года, %

В программу анкеты мы также включили оценочные вопросы, один из которых касался проставления баллов подрядным организациям по системе критериев, которые присылают заявки тендерной комиссии. Ранжированные средние оценки изложены в табл. 3.

Таблица 3

Средние баллы оценки критериев подрядных организаций, которые присылают заявки тендерной комиссии по данным опроса изучения удовлетворённости заказчика в г. Красноярске в январе 2019 года

Критерии оценок	Средний балл
1. Высокий уровень оценок	
1.1. Стоимость услуг	4,56
1.2. Наличие опыта реализации аналогичных проектов	4,38
1.3. Наличие своей техники и квалифицированного штата	4,37
1.4. Качество услуг, наличие сертификата качества у поставщика	4,36
Итого	4,42
2. Низкий уровень оценок	
2.1. Репутация, известность компании на рынке	3,17
2.2. Гибкие условия контракта	2,71
2.3. Продолжительность работы на рынке по данному виду услуг	2,67
2.4. Наличие сайта у подрядной организации	2,55
Итого	2,77

Анализ ответов показал, что респонденты наиболее высоко оценили следующие параметры подрядных организаций: «стоимость услуг» (4,56 балла); «наличие опыта реализации аналогичных проектов» (4,38 балла) и «наличие своей техники и квалифицированного штата» (4,37 балла). Причина такой ситуации связана с тем, что подрядные организации во время проведения тендера ведут конкурентную борьбу. Вышеперечисленные факторы являются основными для победы в тендере. Самые низкие оценки от респондентов получили следующие критерии: «наличие сайта у подрядной организации» (2,55 балла) и «продолжительность работы на рынке по данному виду услуг» (2,67 балла). Данную си-

туацию по невысокому уровню оценок можно объяснить одной причиной. Некоторые подрядные организации иногда создаются именно под тот заказ, или тендер, который проводит заказчик. Поэтому и у фирмы может быть опыт и своя техника, но юридически, она была образована за несколько месяцев до проведения тендера. Указанные факторы влекут за собой отсутствие и сайта организации.

Особый интерес для нас представлял в обследовании вопрос, касающийся выяснению причин, сдерживающих более широкое применение подрядных работ на практике. Систематизация ответов руководителей по этому признаку изложена в табл. 4.

Таблица 4

Структура ответов руководителей предприятия на вопрос: «Что, по Вашему мнению, препятствует повсеместному использованию выполнения работ подрядным способом?» по данным анкетного опроса в городе Красноярске в январе 2019 года

Варианты ответов	Количество ответов	Доля ответов, %	Ранг
1. Выпускать методических пособий, рекомендаций и справочников по вопросам проведения тендеров	28	14,74	V
2. Осуществлять поддержку со стороны органов власти	45	23,68	I
3. Поддержка и создание Интернет-ресурса базы данных заказчиков и подрядчиков	32	16,84	IV
4. Развитие консультационных услуги для заказчиков и подрядчиков	36	18,95	II
5. Совершенствовать механизм проведения подрядных торгов	34	17,89	III
6. Другие варианты	15	7,89	VI
Итого	190	100,00	x

Из приведенной информации заключаем, что, по мнению руководителей предприятия, для того, чтобы выполнение работ подрядным способом приобрело повсеместный характер необходимо в первую очередь осуществлять поддержку со стороны власти. Так считают почти 24 % всех опрошенных. Далее по убыванию значимости идут: развитие консультационных услуг для заказчиков и подрядчиков (18,95 %); совершенствование механизма проведения подрядных торгов (17,89 %); поддержка и создание Интернет-ресурса базы данных заказчиков и подрядчиков (16,84 %) и выпуск методических пособий, рекомендаций и справочников по вопросам проведения тендеров (14,74 %). Общая пропорция ответов указанного списка составила 68,42 %. Таким образом, решение на практике указанных проблем на основе эффективного менеджмента позволит иметь более весомый сегмент на рынке строительства именно выполненных работ подрядным способом.

Список литературы

1. Береженцева, И. О. Подрядные торги в строительстве: проблемы и перспективы / И.О. Береженцева // Молодой ученый. – 2018. – №48. – С. 368– 370.
2. Булей, Н. В. Трансформация государственных закупок в строительстве в рамках перехода к контрактной системе / Н.В. Булей // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3. – С. 562–567.
3. Хасанова, Л.М. Подрядные торги: основные проблемы / Л.М. Хасанова // Символ науки. – 2018. – №6. – С. 70– 72.
4. Поклонова, Е. В. Статистическое наблюдение: учеб. пособие / Е. В. Поклонова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т.- Красноярск : КГТЭИ, 2004. – 72с.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 330

ВНЕДРЕНИЕ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ НОВШЕСТВ В СФЕРЕ ПЛАСТИКОВЫХ ИЗДЕЛИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВО

ЗИННЕР ВИКТОР ЯКОВЛЕВИЧ

к. э. н., доцент

КАЗАЧКОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: Статья посвящена исследованию особенностей внедрения инноваций в сфере производства пластиковых изделий, а именно созданию биоразлагаемого пластика. Так же в работе рассматриваются основные виды пластика, негативное влияние обычного пластика на окружающую среду, роль и значение биоразлагаемой пластмассы.

Ключевые слова: новшество, введение новшеств, биоразлагаемый пластик, переработка пластика.

INTRODUCTION AND COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS IN THE FIELD OF PLASTIC PRODUCTS AND THEIR IMPACT ON PRODUCTION

Zinner Viktor Yakovlevich,
Kazachkov Alexander Sergeevich

Abstract: The article is devoted to the study of the features of innovation in the production of plastic products, namely the creation of biodegradable plastic. The paper also discusses the main types of plastic, the negative impact of conventional plastic on the environment, the role and importance of biodegradable plastic.

Keywords: innovation, innovation, biodegradable plastic, plastic processing.

Новшество – это некий оформленный результат фундаментальных и прикладных исследований, разработок и экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности для повышения эффективности, облегчения или улучшения технологического процесса или жизнедеятельности населения.

Внедрение новшеств – процесс, с помощью которого предприятия или организация получает новые, более совершенные товары и услуги.

На современном этапе большая часть предприятий использует стандартные виды пластика, например такие как:

1) PET (полиэтилентерефталат) – используется для разлива прохладных напитков, масел, косметических средств и прочего;

2) PE HD (полиэтилен высокой плотности) – используется при производстве пластиковых пакетов, одноразовой посуды и т.д.;

3) PVC (поливинилхлорид) – технический пластик, используется для изготовления пластиковых окон, элементов мебели, труб и т.д.;

4) PP (полипропилен) – используется для изготовления игрушек, шприцов, пищевых контейнеров [1].

Проблема всех этих видов пластика заключается в том, что они не безопасны и несут вред, как

здоровью человека, так и окружающей среде. Такой пластик почти нельзя переработать и использовать повторно. К тому же, если в состав пластика входят различные примеси, то его уже точно не смогут переработать.

Из-за этого многие компании не знают куда ликвидировать пластик и пластиковые отходы и, в лучшем случае, сдают посредникам, которые увозят их на мусорные полигоны, а в худшем – выбрасывают (закапывают) в лесах и других нелюдимых местах [5].

Для решения данной проблемы многие научные центры планеты и разнообразные компании, например Соса-сола, проводят разнообразные исследования по созданию нового вида пластика или способа его переработки. Так, например, ученые из Израиля смогли создать биоразлагаемый пластик, который состоит из морских биоорганизмов и водорослей и разлагается всего за 2 года. Это один из больших прорывов в этой сфере, ведь обычный пластик может разлагаться 50 и более лет [2]. А компания Соса-сола разработала новый вид химической переработки пластика, что позволит вторично использовать пластиковые тары в производстве. Компания поставила себе цель «половина переработанного пластика в каждой бутылке. Но на этом они и не думают останавливаться и хотят добиться сто процентной переработки пластика и приблизиться к мечте «мир без отходов» [2].

Мировые ассоциации European Bioplastics (EUBP, Германия) и nova-Institut (Германия) поддерживали новые технологии по переработке и производству пластика и выдавали гранты на введение новых технологий в различных предприятиях [3].

В России лишь единицы компаний перешли на биоразлагаемый пластик, это связано с затратами на его производство или закупку у поставщиков. Хотя такой пластик дешевле в цене и основные затраты заключаются в оборудовании для его производства. Для создания цеха по переработке пластика или для создания нового биоразлагаемого пластика потребуется помещение 600 квадратных метров, 150 миллионов инвестиций, 7 единиц оборудования, 20 специалистов различного профиля [3].

Например, Российская компания «Мастерская Олеси Мустаевой» специализирующаяся на производстве натуральной косметики и позиционирующая себя, как безопасная косметика, перешла на безопасные тары из биоразлагаемого пластика. Сама компания не рассказывает, как она получает биоразлагаемый пластик, производит сама или закупает у поставщиков. Но можно предположить, что компания закупает его из-за рубежа, т.к. производить сами они его не могут – это слишком большие затраты для небольшой компании, покупать на российском рынке тоже не выгодно, т.к. слишком большие цены.

Исследовательская компания IHS Markit прогнозирует, что спрос на биоразлагаемые пластики в скором времени резко увеличится. Эту индустрию ожидает сильный подъем, и виной тому все более строгие правила и законодательные запреты, связанные с использованием пластиковой продукции. Аналитики оценивают данный рынок в 1,1 млрд. долларов и прогнозируют его увеличение к 2023 году на 0,6 млрд. долларов, такой рост обеспечится производством пластиковой посуды, пакетов и мусорных мешков. Биоразлагаемый пластик намного дешевле и безопаснее в производстве, чем обычный [4].

Компании перешедшие на биоразлагаемый пластик несут затраты в начале его использования, и в дальнейшем они начинают экономить значительные суммы, постепенно получая преимущество перед аналогичными компаниями оставшимися на обычном пластике. Сам же процесс производства биоразлагаемого пластика почти не отличается от производства обычного пластика, но экономит значительные суммы и позволяет компаниям сократить свои издержки.

В целом переход с обычного пластика на биоразлагаемый незначительно влияет на производство в целом, компании лишь заменяют часть оборудования и перестраивают процесс создания, но в итоге получают сокращение издержек, удешевление конечного продукта и конкурентное преимущество, ведь все большая часть населения задумывается о своем здоровье, а такой пластик безопасен для организма.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) Биоразлагаемый пластик и химическая переработка пластика позволяют компаниям сократить свои издержки, за счет удешевления процесса создания биоразлагаемого пластика или за счет использования вторичного пластика в новом производстве, что в свою очередь решает проблему утилизации старого пластика и загрязнения окружающей среды;

2) Биоразлагаемый пластик безопасен для человека и животных, он не выделяет токсичных веществ, благодаря этому он будет иметь спрос на рынке и среди потребителей, ведь каждый человек задумывается о своем здоровье. А так же за рубежом вводятся множество запретов на использование обычного пластика в сфере еды, биоразлагаемый пластик решить эту проблему.

3) В России данные технологии производства биоразлагаемого пластика и химической переработки еще долгое время будут непопулярны, ввиду нашего менталитета. Российские компании не захотят вкладывать деньги и нести большие затраты на переход от обычного пластика на биоразлагаемый, пока это не потребует государство или другие обстоятельства.

4) Внедрение данных новшеств в производственную программу крупных предприятий и мелких предприятий несет только положительные эффекты, например, сокращение издержек производства, повышения качества и экологичности конечного продукта. Так же компании первые внедрившие данные новшества получают конкурентное преимущество перед остальными участниками определенного сегмента рынка, о чем свидетельствуют выше причисленные пункты.

Список литературы

1. Маркировки пластика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eco-boom.com/uchimsya-pravilno-chitat-markirovku-plastika/>
2. Наш путь вперед, переработка старого пластика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.coca-colarussia.ru/stories/coca-cola-and-demeto-chemical-recycling-technology>
3. Переработанная пластмасса – сырье для новых изделий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/v-strane/5466153>
4. Рынок биоразлагаемого пластика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hightech.plus/2018/08/01/na-rinke-biorazlagaemogo-plastika-prognoziruetsya-bum>
5. Создан биоразлагаемый пластик, при производстве которого вообще нет отходов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hi-news.ru/technology/sozdan-biorazlagaemyj-plastik-pri-proizvodstve-kotorogo-voobshhe-net-otxodov.html>

УДК 332.132

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ БЛАГОНАДЕЖНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЕЗИДЕНТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

МАЛАХОВ ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ

студент
Филиал ФГБОУ ВО «НИУ
«МЭИ» в г. Смоленске

Аннотация: С развитием индустриальных парков и предоставления со стороны региональных властей определенных условий и льгот интерес со стороны потенциальных резидентов начинает увеличиваться. В свою очередь это создает дополнительную нагрузку на проверяющие органы исполнительной власти и снижает прозрачность и оперативность такой проверки. Для решения данной проблемы предлагается использовать информационную систему на базе веб-приложения на основе применения логистической регрессии.

Ключевые слова: региональная экономика, индустриальные парки, информационные технологии, экономическая оценка, логистическая регрессия.

FORMATION OF INFORMATION SYSTEM FOR ASSESSING THE TRUSTWORTHINESS OF POTENTIAL RESIDENTS OF THE REGIONAL INDUSTRIAL PARK

Malakhov Denis Alexandrovich

Abstract: With the development of industrial parks and the provision of certain conditions and benefits by the regional authorities, the interest of potential residents begins to increase. In turn, this creates an additional burden on the inspection bodies of the Executive power and reduces the transparency and efficiency of such inspection. To solve this problem, it is proposed to use an information system based on a web application based on the use of logistic regression.

Key words: regional economy, industrial parks, information technologies, economic assessment, logistic regression.

В настоящее время все больший акцент начинает приобретать региональная экономика, когда в руках самих регионов имеются собственные механизмы для привлечения потенциальных инвесторов. С одной стороны, инвесторам необходимо четко знать и понимать как возможности региона, так и условия работы в каждом конкретном регионе. С другой стороны регион предлагает в свою очередь определенные льготы для работы и осуществления предпринимателями своей производственной деятельности, что влечет для региональных властей определенные расходы. При этом крайне важно, чтобы предприятие создавалась именно на территории региона с целью поступления всех основных налогов в областной бюджет. Разумеется, с крупными инвесторами специалисты областной Администрации будут взаимодействовать в персональном порядке и на высоком представительском уровне. Таких инвесторов крайне мало и взаимодействие с потенциальными инвесторами происходит обычно на круп-

ных российских площадках. Иначе же взаимоотношение строится со средними и малыми инвесторами. Их количество может быть значительным, зачастую информации про них может быть мало и работа с ними также потребует значительных трудозатрат специалистов областной Администрации.

Сейчас на территории Смоленской области успешно развиваются и функционируют 6 промышленных и индустриальных парков. Это индустриальный парк «Феникс», индустриальный парк Сафоново, промышленная зона «Рославльская», транспортно-логистический производственный «Стабна», производственная площадка ОАО ВНПО «Ресурс» и индустриально-технологический парк «Ворга». Форма поддержки на региональном уровне складывается из обеспечения инвестиционных площадок объектами транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры; сопровождение инвестиционных проектов; предоставление льгот по региональным налогам; методическая, информационная и организационная поддержка субъектов инвестиционной деятельности; предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства; предоставление субсидий организациям промышленности и участие органов государственной власти Смоленской области в разработке, экспертизе и реализации инвестиционных проектов [1]. Таким образом, смоленский регион предлагает широкий спектр возможностей для потенциальных инвесторов, и тем самым привлекает инвесторов со стороны остальных регионов России.

В связи с этим возникает вопрос, как максимально автоматизировать работу со средними и небольшими инвесторами. Таких заявок с их стороны может быть достаточное количество. При этом зачастую эти организации могут быть малоизвестны, а учитывая масштабы их деятельности и количество здесь важно формализовать задачу для оценки благонадежности потенциальных резидентов регионального индустриального парка. Важно указать, что авторизация и прозрачность отбора заявок как повышает, с одной стороны, инвестиционную привлекательность региона, так и, с другой стороны, позволяет избежать коррупционной составляющей, что также является немаловажным в настоящее время.

Для оценки благонадежности потенциальных резидентов регионального индустриального парка предлагается использовать информационную систему на базе веб-приложения. Выбор именно информационной системы, работающей через интернет, весьма очевиден. Во-первых, так обеспечивается определенная прозрачность со стороны исполнительной власти региона. Во-вторых, система предоставляет доступ к своим информационным и аналитическим ресурсам в любом месте и с любого устройства, имеющего выход в интернет и поддерживающего стандартные функции веб-браузера. В-третьих, она позволяет инвесторам работать в данной системе непосредственно и в смоленском регионе, то есть далеко от офиса организации.

Информационная система будет базироваться на ряде определенных формализованных показателей. Среди них будет порядка 30 формальных показателей, которые во многом смогут дать определенную картину о деятельности предприятия. Можно выделить такие, как возраст организации, количество учредителей, информация о задолженности организации, количество арбитражных судов, участие организации в государственных тендерах, количество среднесписочное работников и т.п. Разумеется, вся предоставляемая информация будет конфиденциальной, не смотря на то, что большинство показателей можно легко получить в открытом доступе. К тому же отдельные оценочные показатели потенциальные резиденты смогут увидеть в своем личном кабинете. Там же оперативно будет отображаться информация о прохождении рассмотрения статуса заявки.

Далее для этих показателей будет применяться особая собственно разработанная методика расчета. С помощью показателей, имеющихся данных и методики расчета будет автоматически определяться благонадежность клиента с помощью построения математической модели. Все эти показатели являются своего рода маркерами. Таких маркеров может быть несколько десятков. Все они не идеальны, но их совокупность вполне может сработать. В основе модели будет лежать логистическая регрессия.

Логистическая регрессия представляет собой частный случай линейного классификатора, но она при этом обладает хорошим «умением» – прогнозировать вероятность p_+ отнесения примера $\vec{x}_i$ к классу "+":

$$p_+ = P(y_i = 1 | \vec{x}_i, \vec{w}) \quad (1)$$

Прогнозирование при этом не просто ответа ("+" или "-"), а именно нахождения вероятности отнесения к конкретному классу "+" во многих экономических задачах является крайне важным бизнес-требованием [2,3].

На самом деле логистическая регрессия оптимизируется не минимизацией суммы квадратов, а путем нахождения коэффициентов, максимизирующих совместную вероятность извлечения этой обучающей выборки из базы данных органа исполнительной власти при том, что модель точно описывает реальность.

Для обучения модели в дальнейшем будет использоваться уже наработанная база знаний, которая будет получаться из тех решений, которые принимает исполнительная власть по поводу размещения данного конкретного резидента на площадке индустриального парка или отказ. Разумеется, в случае отказа потенциальный резидент никуда не исчезает и за его экономической деятельностью также ведется периодический мониторинг с целью определить в дальнейшем, насколько успешно или провально был реализован его бизнес-проект в другом месте (в данном регионе или другом регионе нашей страны) нахождения и функционирования предприятия. Это позволит дополнительно увеличить обоснованность принятия управленческого решения касательно нового резидента основываясь на предыдущем опыте.

Таким образом, модель показывает значимость тех или иных параметров при оценке потенциальных организаций на основе уже имеющихся данных и принятых решениях.

Список литературы

1. Промышленные и индустриальные парки Смоленской области [Электронный ресурс] // Инвестиционные портал Смоленской области URL: <https://old.smolinvest.com/industrialnye-parki/> (дата обращения: 14.05.2019).
2. Регрессия, как инструмент контролируемого искусственного интеллекта [Электронный ресурс]. URL: <http://baguzin.ru/wp/regressiya-kak-instrument-kontroliru/> (дата обращения: 13.04.2019).
3. Скоринговый механизм определения благонадежности контрагента [Электронный ресурс]. URL: http://www.psj.ru/saver_magazines/detail.php?ID=80596 (дата обращения: 13.05.2019).

© Малахов Д. 2019

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ

АРСЕНЬЕВА ВАЛЕРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

д.э.н, доцент

МИЩЕНКО ПАВЕЛ НИКОЛАЕВИЧ

студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности применения налоговых преференций на территории Республики Крым и города Севастополя в рамках создания налогового механизма развития территорий с преференциальными условиями ведения предпринимательской деятельности. Описаны налоговые льготы, ставки для участников Свободной экономической зоны Республики Крым и города Севастополя, механизмы привлечения инвестиций, механизмы оценки функционирования СЭЗ, контроля и мониторинга условия инвестиционной деятельности, а также описаны формы взаимодействия с контролирующими органами.

Ключевые слова: налоги, свободные экономические зоны, налоговые преференции, инвестиции, налоговый режим, налоговые льготы.

В настоящее время, в период действующих санкций в отношении Российской Федерации, субъектам малого предпринимательства довольно сложно привлечь инвестиции в основной капитал, ввести инновационные механизмы управления организацией и производства наиболее конкурентной на национальном рынке продукции (в т.ч. работ, услуг). Именно с этой целью, по всей территории Российской Федерации периодически создаются особые экономические зоны с преференциальными условиями ведения предпринимательской деятельности.

В ноябре 2014 года на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя" на 25 лет была создана свободная экономическая зона (СЭЗ). Согласно действующего законодательства субъект предпринимательства может рассчитывать на включение в единый реестр участников СЭЗ, который ведет Министерство экономического развития Республики Крым, в том случае, если развивает бизнес в одной из сфер деятельности, высокотехнологичные отрасли экономики, сфера туризма, сельское хозяйство, санаторно-курортная сфера, перерабатывающая промышленность, логистическая (портовая и транспортная) инфраструктура, судостроение.

Особая привлекательность ведения предпринимательской деятельности на данной территории в связи с созданием свободной экономической зоны обусловлена в первую очередь применением на указанной территории льготного налогового режима.

В целях повышения эффективности реализации условий участия в СЭЗ для отечественных производителей, льготный режим должен носить наиболее преференциальный характер, чем обычный налоговый режим, применяемый в отношении резидентов - юридических лиц, не являющихся участниками СЭЗ. В частности для иностранного инвестора подобные привилегии должны быть существенно

привлекательнее, чем в странах других налоговых режимов, что во многом позволит добиться эффекта, возникающего в региональном и общегосударственном масштабе, путем высвобождаемой от уплаты налогов части прибыли, которая в свою очередь реинвестируется организацией-резидентом зоны в экономику города, региона, и по итогу, через механизмы кооперационных связей, так или иначе, в какой-то форме вливается в экономические потоки всей остальной территории страны.

Участниками свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения предусматривается получение налоговых льгот в отношении не только федеральных, но и региональных, в том числе местных налогов.

Для организаций-участников СЭЗ Республики Крым ставка по налогу, которая подлежит зачислению в федеральный бюджет на десятилетний период снижена с 2 % до 0 %, начиная с того года, в котором впервые была получена прибыль [4]. Налоговая ставка по налогу, подлежащему зачислению в бюджеты субъектов РФ, на территории Республики Крым и г.ф.з. Севастополя устанавливается в пониженном размере, что составляет не более 13,5%, что почти в полтора раза ниже основной действующей ставки по территории Российской Федерации.

Законодательством Республики Крым, в частности Законом «Об установлении ставки по налогу на прибыль организаций на территории Республики Крым» [5] установлены ставки по налогу на прибыль, зачисляющий в региональный бюджет, составляет (с момента внесения участника в единый реестр):

- 2 % (два процента) – в течение 3 лет с даты внесения в единый реестр участников СЭЗ Республики Крым;
- 6% (шесть процентов) – с 4 по 8 годы осуществления хозяйственной деятельности в качестве участника СЭЗ;
- 13,5% (тринадцать с половиной процентов) – с 9 года осуществления хозяйственной деятельности в качестве участника СЭЗ.

Предусмотренный размер ставок по налогу на прибыль применяется и действует только лишь при условии ведения раздельного учета доходов (расходов) от хозяйственной деятельности, заявленной в инвестиционной декларации и иной деятельности [3, с. 87].

Стоит также отметить, что налоговая ставка в отношении имущества садоводческих, некоммерческих объединений граждан составляет всего лишь 0,1 %, что существенно ниже, чем аналогичная ставка в других регионах России.

Процедура участия в свободной экономической зоне на территории Республики Крым носит декларативный характер, что позволяет инвестору, прежде чем создавать бизнес, на этапе планирования, на данной территории просчитать его эффективность и экономическую целесообразность, предоставленные налоговые преференции просчитать и учесть их как инвестиции в основной капитал своего же бизнеса и получить мощный толчок в развитии его продукции и занятии ниши на региональном рынке.

Льготы по уплате земельного налога касаются только тех земельных участков, которые находятся на территории СЭЗ и эксплуатируются в целях реализации договора об условиях осуществления деятельности в СЭЗ. Участники СЭЗ освобождаются от его уплаты в течение трех лет, начиная с даты приобретения такого участка в собственность.

Общий объем инвестиций, осуществленных за все время существования свободной зоны ее участниками на сегодняшний день составил почти 60 млрд. рублей.

Стоит отметить, что за период существования СЭЗ 2015-2018 годов участникам свободной экономической зоны предоставлено более 14 млрд. рублей налоговых и неналоговых льгот, а также компенсаций из фондов различного уровня, из которых более 8 млрд. руб. приходится на компенсацию выпадающих доходов государственных внебюджетных фондов в связи с применением участниками свободной экономической зоны налоговых преференций в части пониженных тарифов страховых взносов, что свидетельствует о наибольшей востребованности у них именно указанной льготы.

Наиболее крупным инвесторам предоставлена возможность пользоваться также дополнительными налоговыми льготами и режимом свободной таможенной зоны. Так, они освобождены от оплаты пошлины за ввезенные импортные товары, которые необходимы для осуществления своей предпри-

нимательской деятельности. Им предоставлено право поставлять свою продукцию на российские рынки, а также производить экспорт товаров, в том числе в страны Таможенного союза.

Федеральным законодательством РФ предусмотрен механизм защиты инвесторов от изменения налогового законодательства, именуемый в международном праве как «дедушкина оговорка», ст. 16 Закона о СЭЗ и договор об условиях деятельности в СЭЗ выступает гарантией неухудшения положения участника СЭЗ в качестве налогоплательщика. Участник СЭЗ застрахован от необходимости нести большую налоговую нагрузку, чем та, которая существовала на момент его включения в единый реестр участников СЭЗ, на весь период действия договора об условиях деятельности в СЭЗ.

Список литературы

1. Якушова Е.С., Рязанцева М.В. Анализ перспектив развития Республики Крым посредством особых экономических зон // Современные научные исследования и инновации. 2014 г.. № 5.
2. Ткачева Л.В. Новые правовые инструменты регулирования экономических отношений в Республике Крым и городе федерального значения Севастополе // Административное и муниципальное право. 2017 г.. № 11.
3. Якимова О.Е. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в Особых экономических зонах в РФ: Автореф. дисс. ...канд. юрид. наук. М., 2010.
4. Шестакова М., Громов А., Шеховцев А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России // Вопросы экономики. 2000 г. № 10.
5. Старостина М.И. Проблемы функционирования особых экономических зон // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 8.

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ, КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТОКАРЬ ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА

д.э.н. профессор

ВОРОНИНА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА,
ПОНОМАРЁВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

студенты

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: в рамках настоящей статьи представлен анализ основных проблем управления основным капиталом, как инструмента экономической безопасности предприятия. Проанализировав выявленные проблемы в рамках настоящей статьи были предложены основные рекомендации для предприятий по эффективному управлению основным капиталом.

Ключевые слова: основной капитал, экономическая безопасность, управление основным капиталом.

MONEY MANAGEMENT PROBLEMS AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

Tokar Elena Viktorovna,
Voronina Ekaterina Sergeevna,
Ponomareva Anastasia Sergeevna

Abstract: in the framework of this article presents an analysis of the main problems of money management, as a tool of economic security of the enterprise. The main recommendations for enterprises on effective management are capital.

Key words: fixed capital, economic security, fixed capital management.

На сегодняшний день ключевую роль в обеспечении эффективной деятельности предприятия играет ее экономическая безопасность. Основным инструментом экономической безопасности предприятия является основной капитал. Поэтому в рамках настоящей статьи проанализируем проблемы управления основным капиталом, как инструмент экономической безопасности предприятия.

Итак, основной капитал – это определенная доля производственного капитала, в полной мере и не однократно принимающего участие на разных этапах. процесса изготовления продукции [4].

К основным проблемам управления основного капитала можно отнести следующие:

– возникновение процесса постоянного обновления основных производственных фондов (оборудования). При возникновении такого процесса требуются дополнительные денежные средства, что зачастую возникает их нехватка;

- существует полное отсутствие регулирования государством управления использованием средств амортизационных фондов предприятиями;

- имеются несовершенства в учете, который должен предоставлять информацию об износе основного капитала. Такой учет на сегодняшний день не предоставляет информацию о состоянии основных средств предприятия, которые участвуют в производственной деятельности [1];

- злоупотребление заемными средствами, как источником пополнения основного капитала. Применение заемных средств также определяет некоторые угрозы экономической безопасности предприятия. Невыплаченный вовремя кредит, может обойтись предприятию серьезными проблемами, вплоть до судебных разбирательств и лишения имущества. Также заемные денежные средства выдаются под определенный срок и под определенный процент, что ставит в определенные рамки.

Для решения представленных проблем необходимо сделать следующее.

1. Необходимо установить ответственность и надежное хранение основного капитала.

Надежное хранение основного капитала является наиболее важной функцией в экономической безопасности предприятия и может быть достигнуто путем назначения ответственного лица по хранению основного капитала. Установление ответственности за основной капитал приведет к повышению уровня безопасности и поможет значительно снизить количество случаев хищений и злоупотреблений, что в противном случае напрямую уменьшит чистую прибыль и денежные потоки. Поддержание высоких стандартов целостности данных и правильное хранение основного капитала являются хорошими мерами по управлению рисками [2].

2. Установление отслеживания основного капитала.

Предприятия с большим количеством основного капитала, особенно движимых, должны активизировать свои процессы отслеживания основных средств, чтобы сохранить свой основной капитал в безопасности и продуктивности. Постоянное обновление информации об основных средствах путем отслеживания их местоположения, использования, хранения, обслуживания, страхования и т.д. может помочь менеджерам поддерживать их безопасность, производительность и эффективность [3].

3. Управление жизненным циклом основного капитала с надежным журналом аудита и историей.

Управление жизненным циклом основного капитала - это процесс контроля, мониторинга и учета основного капитала на протяжении их жизненного цикла.

Отслеживание и запись каждой детали каждого действия, когда-либо совершенного любым пользователем с даты приобретения до даты выбытия, необходимо сохранять всю историю основного капитала. Это значительно помогает улучшить планирование жизненного цикла основного капитала, позволяя контролировать использование основного капитала и планировать их профилактическое обслуживание и замену по мере необходимости. Отслеживание гарантийных обязательств, ежегодного контракта на техническое обслуживание и страховки снижает чрезмерные расходы из-за неправильного управления.

Этот процесс также обеспечивает надежный контрольный журнал и применение механизмов внутреннего контроля для соответствия нормам соответствия, а также для выявления, анализа и исправления любых значительных ошибок и упущений до того, как они повлияют на точность и прибыльность финансовой отчетности.

Кроме того, связывание основного капитала (например, ПК как родительский, программное обеспечение как дочерний) может позволить установить иерархические отношения и зависимости. Эта взаимосвязанная информация может облегчить отслеживание, амортизацию, обслуживание и утилизацию основного капитала.

4. Использование маркировки основного капитала.

Практика маркировки основного капитала обеспечивает долгий путь эффективного и надлежащего управления и контроля основного капитала. Отслеживание основного капитала упрощается, когда основные средства помечаются уникальными идентификаторами в качестве идентификаторов основного капитала. Штрих-коды полезны, если управление активами осуществляется с помощью программного обеспечения для управления основными средствами. Кроме того, он также ускоряет процесс аудита основного капитала, идентифицируя основной капитал. В тех случаях, когда предприятие владеет несколькими основными средствами, которые почти идентичны (например, ноутбуки, компьютеры)

можно очень легко совершать ошибки, создавая дубликаты такого капитала.

5. Проведение комплексной проверки основного капитала.

В целях оптимального управления руководство или ответственные лица должны периодически проверять основной капитал, чтобы убедиться в его наличии. Физическая проверка потребует согласования результатов с записями основного капитала в книгах. В рамках сверки должны быть выявлены исключения и сообщены о действиях, если таковые имеются. Проверка физических основного капитала помогает идентифицировать потери основного капитала. Потерянный основной капитал - это тот, который потерян, украден или непригоден для использования, но все еще учитывается как активный основной капитал. Основной капитал, который физически существует, но не зарегистрирован, также может быть отслежен и внесен в книги учета основных средств. Это, в свою очередь, выявит недостатки в процессе приобретения и контроля основного капитала, которые требуют необходимого внимания и исправления для защиты основного капитала.

6. Установить СОП и строгий внутренний контроль.

Стандартные операционные практики (СОП) создают последовательные и воспроизводимые средства для эффективного управления всеми основными средствами в рамках всей организации. Основные средства, обычно являющиеся предметами высокой стоимости, установление СОП и внутреннего контроля обеспечат их приобретение. Обслуживание и утилизация осуществляются надлежащим образом, оставляя небольшой риск таких инцидентов, как наличие скрытых основных капиталов, краж, неправильное использование и ошибки, которые в конечном итоге снижают прибыльность бизнеса.

Документирование соответствующих политик амортизации и их применение во всей организации уменьшит вероятность ошибок при учете и представлении финансовых данных заинтересованным сторонам, и в то же время внутренне использует такие отчеты для принятия решений. Например, решение об установлении порога капитализации в качестве политики может существенно повлиять на прибыль за год.

Таким образом, предприятие должно правильно и эффективно управлять основными средствами, которые являются главным инструментом обеспечения экономической безопасности предприятия.

Список литературы

1. Желтова А.В. Особенности управления основным капиталом предприятия // Вестник магистратуры: науч. журн./учредитель ООО "Коллоквиум". - Йошкар-Ола: Коллоквиум, 2015. – С. 1-10
2. Иневатова О. А., Бухорбаева А. Т. Теория и проблемы управления основным капиталом предприятия // Молодой ученый. — 2016. — №30. — С. 198-201. — URL <https://moluch.ru/archive/134/37530/> (дата обращения: 07.05.2019).
3. Муравьева Н.Н., Рябухина К.В. Формирование системы показателей эффективности управления собственным капиталом на предприятиях реального сектора экономики // Экономика и бизнес: теория и практика – 2017. – Т. 2. №4. - С. 70-74.
4. Фатхутдинова М.И. Анализ источников финансирования и структуры капитала предприятия // Современные научные исследования и инновации. -2018. -№ 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2018/03/86065>

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 338.28

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ЕГО АВТОМАТИЗАЦИИ

АЗИКАЕВА ЗАЛИНА АБДУРАХМАНОВНА

магистрант 2 курса направления «Аудит и финансовый консалтинг»

МУСАЕВА АМИНАТ МУСТАФАЕВНА

к.э.н., доцент

ФГОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

РД, г. Махачкала

Аннотация: Автоматизация рабочих процессов помогает экономить время и трудовые ресурсы работников бухгалтерии, а также повышает качество предоставляемой информации. Она также влияет на принятие управленческих решений. Для того, чтобы их принятие положительно сказывалось на существовании организации, необходимо проводить аудит бухгалтерского учета (отчетности). В статье рассмотрены основные методы аудита в условиях автоматизации бухгалтерских процессов, а также особенности выбора метода по оценке уровня существенности, который позволяет установить объем и время проведения аудита.

Ключевые слова: аудит, автоматизация, уровень существенности, программные продукты, комбинированный индуктивный метод, метод основного массива, метод стабильной базы.

FEATURES OF AUDIT OF ACCOUNTING IN TERMS OF ITS AUTOMATION

Abstract: Automation of working processes helps to save time and labor resources of accounting staff, as well as improves the quality of the information provided. It also influences management decisions. In order for their adoption to have a positive impact on the existence of the organization, it is necessary to conduct an audit of accounting (reporting). The article describes the main methods of audit in the automation of accounting processes, as well as the features of the choice of the method to assess the level of materiality, which allows you to set the volume and time of the audit.

Keywords: auditing, automation, level of significance, the software products, the combined inductive method, the main body, the method stable base.

В современных реалиях вопрос автоматизации рабочих процессов становится очень актуальным, так как данное действие позволяет сделать работу более результативной. Не обошел процесс автоматизации и бухгалтерский учет, так как он является центральным компонентом управления организацией. Бухгалтерскую информацию используют различные категории персонала, а также внешние пользователи – в форме отчетов. Также от бухгалтерской информации зависит принятие управленческих решений, поэтому руководству выгодно снизить условия неопределённости и вероятность риска путем введения в организацию информационной системы бухгалтерского учета.

Автоматизированный учет строится на тех же методических принципах, что и ручной учет, тем самым обеспечивая единство бухгалтерского учета и отчетности вне зависимости от используемой формы. [5]

Рассмотрим основные достоинства ведения автоматизированного бухгалтерского учета:

1. повышение качества информации – достигается путем снижения влияния «человеческого фактора», уменьшением количества арифметических ошибок, а также путем создания единой базы повышается качество выполнения расчетов;
2. экономия времени и трудовых ресурсов – позволяет повысить производительность труда работников бухгалтерии путем увеличения скорости сбора, передачи, обработки информации, составления отчетов и ведения документации;
3. своевременность и оперативность внесения учетных данных – позволяет вести бухгалтерский учет сразу в нескольких стандартах;
4. усиление контроля для руководства организацией.

Виды программ, которые используются при автоматизации бухгалтерского учета, можно условно разделить на 2 вида: специализированные и неспециализированные (Рис. 1)

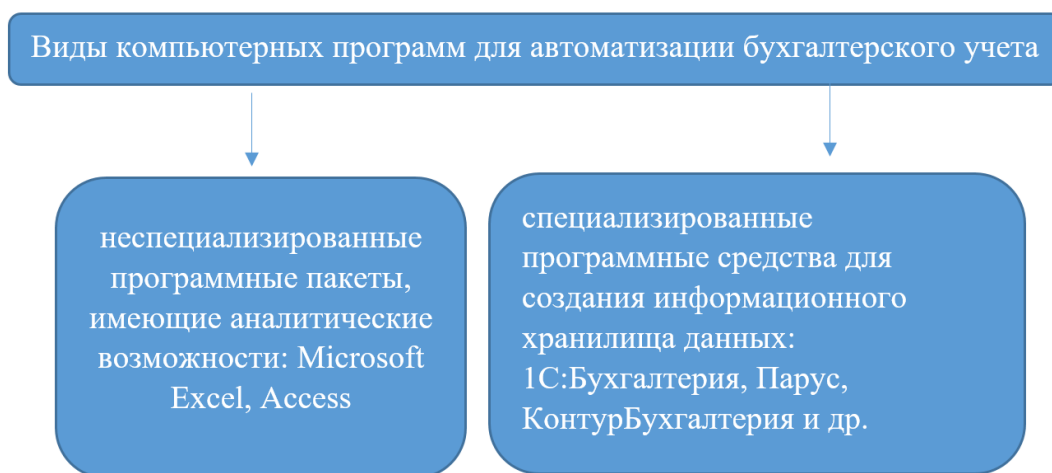


Рис. 1. Классификация видов компьютерных программ для автоматизации бухгалтерского учета

Вместе с тем, аудиторские организации также используют автоматизированные программные средства, помогающие ускорить их работу, а также уменьшить количество допускаемых ошибок. Также, как и при автоматизации бухгалтерского учета, в аудите широко применяются аналитические программные продукты - Microsoft Excel, Access, и текстовые редакторы – Microsoft Word.

Аудиторские организации для своевременной актуализации юридической информации активно используют и справочно-правовые системы: КонсультантПлюс, Гарант, Кодекс и т.д.

Все это помогает качественно анализировать большие потоки информации, к которым в первую очередь относится ведение бухгалтерского учета в аудируемой организации. [4]

При аудите бухгалтерской отчетности важным вопросом является определение уровня существенности бухгалтерской информации. Уровень существенности – это пропуск или искажение данных бухгалтерского учета в бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые могут повлиять на принятие квалифицированным пользователем бухгалтерской (финансовой) отчетности неверного экономического решения, основанного на данной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Можно разделить методы расчета уровня существенности при аудите бухгалтерской отчетности на следующие виды (Таблица 1) [3]

В целях сохранения репутации аудиторской организации, процесс расчета уровня существенности осуществляет в основном руководитель аудиторской проверки на основе собственного опыта. Необходимо понимать, что профессиональное суждение аудитора является субъективным и может содержать негативный эффект человеческого фактора.

В определении уровня значимости бухгалтерской информации рассматриваются такие показатели, как качество, трудоемкость, стоимость и длительность аудита. Именно уровень существенности определяет цену и качество аудита.

Таблица 1

Классификация методов расчета уровня существенности при аудите бухгалтерской отчетности

№ п/п	Наименование метода	Особенности
1	Комбинированный индуктивный метод основного массива и стабильной базы с учетом обратной пропорции	- вводятся дополнительные коэффициенты для отдельных статей, а статьи, оказавшиеся ниже распределенного уровня существенности, не исключаются из проверки. - учет обратной процентной пропорции как раз определяет данный дополнительный коэффициент - при индуктивном методе первоначально определяется количественный уровень существенности значимых статей аудируемого бухгалтерского баланса, а затем путем суммирования полученных количественных значений уровней существенности определяется единый суммарный показатель существенности бухгалтерской (финансовой) отчетности.
2	Метод стабильной базы	- в качестве базового показателя аудитор выбирает показатель, наименее подверженный изменениям от периода к периоду. Таким образом, выбирается наиболее стабильный показатель (валюта бухгалтерского баланса, объем внеоборотных активов или уставный капитал аудируемого лица) - метод опирается на стабильность валюты баланса аудируемого лица.
3	Метод основного массива	- в качестве базовых показателей может быть выбрана статья или отдельный счет, который имеет наиболее значимую долю, например, в валюте бухгалтерского баланса

При установлении уровня существенности аудитору помогают следующие программные продукты: IT Аудит: «Аудитор», специальный внешний подключаемый модуль «1С: Предприятие 8», Audit XP. Они позволяют значительно сократить уровень аудиторского риска, однако выбор ключевых показателей для расчета, а также долей данных показателей для целей расчета общего уровня существенности все еще являются объектами профессионального суждения аудитора.

При всем многообразии программных средств для автоматизации бухгалтерского учета и аудита, необходимость квалификации профессионального аудитора остается одной из главных, так как именно аудитор выражает мнение о проведенном аудите, именно из его суждений строится аудиторское заключение. Все автоматизированные средства на сегодняшний день являются лишь вспомогательными при проведении аудита, помогая аудитору формировать мнение, основанное на полученном им опыте и знаниях.

Список литературы

1. Алехина А. А. / Применение автоматизированных систем при проведении аудита / Алехина А.А., Сидорова Е.А. // Устойчивое развитие науки и образования – 2017 – с. 37-40.
2. Батыргалиева Д. С. Применение программных продуктов в ходе проведения аудиторских проверок / Батыргалиева Д. С., Ахметова С. К. // Вестник магистратуры – 2016 - № 12-2(63) – с. 91-94.
3. Девяткин В. А. / Оптимизация и автоматизация расчета уровня существенности при аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности / Девяткин В. А. // Форум молодых – 2018 – с. 101-107.
4. Семенова Н. С. / Проблемы и перспективы применения информационных технологий в автоматизации бухгалтерского учета / Семенова Н. С. // ADVANCED SCIENCE – 2018 – с. 15-19.
5. Юдинцева Л. А. / Методика аудиторской оценки качества бухгалтерской информации / Юдинцева Л. А. // Вестник пермского университета – 2017 – с. 311-326.

УДК 658.5.012.1

ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА МЕТОДА МАТЕМАТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

КАКАТУНОВА ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА

д-р экон. наук, проф.

ЛЕОНОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ

студент

филиал ФГБОУ ВО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«МЭИ» в г. Смоленске

Аннотация: В данной статье рассмотрен математический инструмент системного подхода в сложных условиях принятия решений, его преимущества отдельных подходов систем поддержки принятия решений, выступающей в качестве экспертной системы поддержки принятия решений и систем, использующих в своём арсенале методы анализа иерархий Т.Л. Саати.

Ключевые слова: Т.Л. Саати, метод анализа иерархий (МАИ), классификация методов на основе МАИ, экспертные системы поддержки принятия решений, системы поддержки принятия решений.

THE TOOL OF THE SYSTEMIC APPROACH OF THE METHOD OF MATHEMATICAL ANALYSIS USING THE SYSTEM OF DECISION SUPPORT

**Kakaturnova Tatiana Valentinovna,
Leonov Alexander Vladimirovich**

Abstract: This article describes the mathematical tool of the systemic approach to complex conditions, decision-making, the advantages of the individual approaches, systems decision support, serving as expert system decision support and systems that use in their Arsenal of methods of analysis of hierarchies T. L. Saaty.

Key words: Thomas L. Saaty, analytic hierarchy process (AHP), classification methods based on the AHP expert system decision support system decision support.

На сегодняшний день инструментом призванным оказать своевременную помощь лицу принимающему решение, являются современные системы поддержки принятия решений. Большинство неструктурированных и слабо структурированных встречающихся задач, и их решение представляют собой оптимальный выбор эффективных вариантов системой поддержки принятия решений. Особой заслугой систем поддержки принятия решений, является особый интерес, который нацелен на улучшение качества управленческих решений.

Современная функциональная структура экспертной системы поддержки принятия решений обеспечивает и аккумулирует в себе следующие модули [1]:

- критерий выбора метода принятия решения;
- интерактивное общение в режиме онлайн;

- генерация выходной информации в отчётную документацию;
- аккумулярование базы знаний о процессе принятия эффективных управленческих решений.

В основе экспертной системы принятия решений лежат принципы, Парето, Байеса, методы принятия решений в условиях неопределённости, условиях динамической постановке, условиях векторной оптимизации, и всевозможные комбинированные методы, включающие принципы согласования и оценки альтернативной логики.

Предлагаемая аналогичная алгоритмическая модель блок схемы экспертной системы поддержки принятия решений, представлена далее (рис. 1).

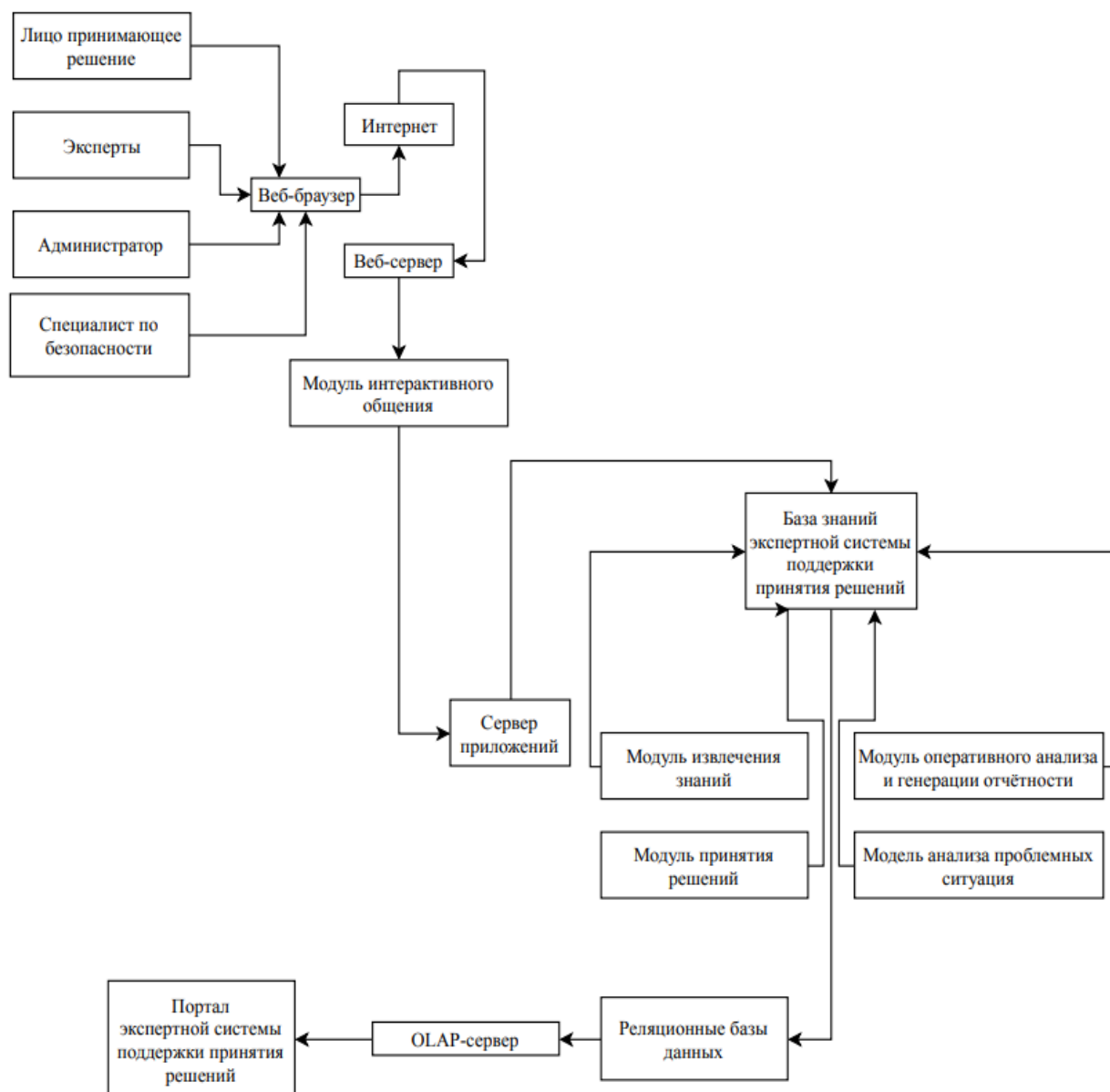


Рис. 1. Алгоритмическая модель блок схемы экспертной системы поддержки принятия решений

Особенности экспертной системы поддержки принятия решений, описаны далее:

- моделирование проблемных ситуаций в реальном времени, выполняя параллельный анализ в условиях неопределённости и риска, включая комбинированные методы;
- выстраивает алгоритм выбора предлагаемого ответа на основе предпочтения пользователя, на задаваемые системой вопросов, об элементах прогнозируемого решения;

- предоставляет системную возможность не только инициализировать конкретный метод принятия решения, а индивидуально подобрать каждое практическое решение на основании наиболее подходящего метода принятия решения;
- постоянно пополняет базу данных, связанную с процессом хранения информации, для постоянного контроля актуальных расчётов, описания задач и методов принятия решений, формирования отчётной документации; развитие дружественного интерфейса, в том числе многоязычного, исследования новых методов принятия решений без изменения структуры программного кода;
- не ограничена в рамках проблемно-ориентированного подхода: экспертной системой поддержки принятия решений может быть проанализирована и грамотно решена любая прикладная задача проблемной области;
- коллегиальность вариантов принимаемых решений, обосновывая их на основе консолидации данных, мнений и экспертных оценок [2];
- автоматизированная структура данных, сконцентрированная в реляционной базе данных, представляющая своевременные отчёты о вариантах решения задачи;
- формирует на основе данных OLAP-сервера аналитически справочный отчёт, проводит многомерный анализ решаемых задач;
- многоплатформенность, в том числе мульти доступ к системе с применением технологии «Тонкий клиент», либо через веб-сервер.

Дальнейшее развитие экспертной системы поддержки принятия решений, отражены в таблице ниже, с учётом методов анализа иерархий (табл. 1).

Таблица 1

Развитие экспертной системы поддержки принятия решений

Элемент задачи принятия решения	Реализуемая функция в экспертной системе поддержки принятия решений	Рекомендации по дальнейшему развитию функциональности экспертной системы поддержки принятия решений
Информационный поток лицу принимающему решения об условиях принятия решения	Моделирование альтернативных проблемных ситуаций на основе предложенных условий и последующей оценки появления рецидивных позитивных либо негативных исходов решения проблемы, рассматриваемой экспертно в количественной или порядковой шкале	Автоматизация расчётов на основе метода анализа иерархий, для прогнозирования вероятности появления новых проблемных ситуаций в условиях реального производства
Учёт компетенции экспертных оценок в процессе принятия решений	В экспертной системе поддержки принятия решений, компетентность подсчитывается количественно, а именно в интервале 10-100 баллов	Автоматизация деятельности экспертных оценок поддержки принятия решений с применением математического инструмента метода анализа иерархий
Согласованность мнений и оценок экспертов	Реализация в экспертной системе поддержки принятия решений, принципа большинства и Парето для согласованности и взаимодействия независимых экспертов	Усреднение мнений по аналогии с системой поддержки принятия решений основанных на математическом инструменте метода анализа иерархий

Таким образом, можно сделать вывод, что метод анализа иерархий применяется в многокритериальном принятии решений, логистике, распределения ресурсов на производстве, прогнозировании, решения всевозможных конфликтных ситуаций. Преимущества применения метода анализа иерархий заключается в следующем:

- способе задания предпочтений на множестве сущностей;
- способе определения степени согласованности входных данных;
- принципе согласования оценок альтернатив по различным признакам.

Необходимо отметить, что синтез метода анализа иерархий и методов входящих в стандартный набор экспертной системы поддержки принятия решений, реализует множество комбинированных методов принятия решений, алгоритмических модулей, в том числе, которые выделены в статье.

Необходимость разработки новых алгоритмических модулей методов принятия решений и их совершенствование обусловлена потребностями лица принимающего решения, их эффективного применения в реальных условиях производства, основанных на нескольких экспертных мнениях, учитывая факторы влияния внешней среды при принятии сложных управленческих решений.

Список литературы

1. Саати Т. Л. Об измерении неосязаемого. Подход к относительным измерениям на основе главного собственного вектора матрицы парных сравнений // Журнал «Cloud Of Science». 2015. Т. 2. № 1. [Электронный ресурс]. URL: http://cloudofscience.ru/sites/default/files/pdf/CoS_2_5.pdf (дата обращения: 15.04.2019).
2. Саати Т. Л. Относительное измерение и его обобщение в принятии решений. Почему парные сравнения являются ключевыми в математике для измерения неосязаемых факторов // Cloud Of Science". 2016. Т. 3. № 2. С. 171-262 [Электронный ресурс]. URL: https://cloudofscience.ru/sites/default/files/pdf/CoS_3_171.pdf (дата обращения: 15.04.2019).

© Т.В. Какатунова, А.В. Леонов, 2019

УДК 004.9

ЗАДАЧИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ

МАХРУСЕ НАСМА

аспирантка

Финансового университета при правительстве
РФ, г.Москва

Аннотация: Интеллектуальный анализ данных(ИАД) - это логический процесс, который используется для поиска большого объема данных с целью поиска полезных данных. Цель этой техники - найти шаблоны, которые ранее были неизвестны. Как только эти Шаблоны найдены, их можно использовать для принятия определенных решений для развития своего бизнеса. В этой статье показаны наиболее распространенные модели задач ИАД.

Ключевые слова: Интеллектуальный анализ данных; Прогнозирование; Кластеризация; суммирование; правила ассоциация; и обнаружение.

DATA MINING TASKS

Nasma Mahrouse

Abstract: Data mining is a logical process that is used to search for large amounts of data in order to search for useful data. The purpose of this technique is to find patterns that were previously unknown. Once these templates are found, they can be used to make certain decisions to grow your business. This article shows the most common models of Data mining tasks.

Keywords: data mining; Forecasting; Clustering; summation; association rules and discovery.

ИАД включает в себя множество различных алгоритмов для решения различных задач. Все эти алгоритмы пытаются подогнать модель к данным. Алгоритмы проверяют данные и определяют модель, наиболее близкую к характеристикам исследуемых данных. Алгоритмы ИАД можно охарактеризовать как состоящие из трех частей:

- Модель: цель алгоритма - подогнать модель к данным.
- Предпочтение: некоторые критерии должны использоваться для соответствия одной модели другой.
- Поиск: все алгоритмы требуют некоторой техники для поиска данных.

Создаваемая модель может иметь прогнозирующий или описательный характер. И в каждой модели введите некоторые из наиболее распространенных задач ИАД, которые используют этот тип модели(табл.1). Прогностическая модель делает прогноз о значениях данных, используя известные результаты, полученные из разных данных. Прогнозирующее моделирование может быть выполнено на основе использования других исторических данных. Задачи ИАД модели включают: классификацию, регрессию, анализ временных рядов и прогнозирование. Прогнозирование также может использоваться для указания конкретного типа функции ИАД. Описательная модель идентифицирует шаблоны или отношения в данных. В отличие от прогнозирующей модели, описательная модель служит способом изучения свойств исследуемых данных, а не прогнозирования новых свойств. Кластеризация, суммирование, правила ассоциация и обнаружение последовательности обычно рассматриваются как описательная модель.

Таблица 1

Сравнение между моделями интеллектуального анализа данных

Модель	Прогностическое	Описательный
Цель	1. Для создания модели, которая может использоваться для выполнения таких задач, как классификация, прогнозирование или оценка 2. Предсказать будущие результаты на основе пройденных записей с известными ответами	1. Получить понимание анализируемой системы, раскрывая закономерности и взаимосвязи в больших наборах данных 2. Чтобы обнаружить закономерности в данных и понять связи между атрибутами, представленными данными
Значительность	Он включает в себя использование некоторых переменных или полей в наборе данных для прогнозирования неизвестных или будущих значений других представляющих интерес переменных и создает модель системы, описываемую данным набором данных	Он сосредоточен на поиске шаблонов, описывающих данные, которые могут быть интерпретированы людьми, и создает новую нетривиальную информацию на основе доступного набора данных
Идея модели	Прогнозирующие задачи интеллектуального анализа данных делают вывод о текущих данных, чтобы сделать прогноз	Описательные задачи интеллектуального анализа данных характеризуют общие свойства данных в базе данных

I. Прогнозирующие задачи интеллектуального анализа данных:**1 Классификация:**

Классификация - это функция ИАД, которая назначает элементы в коллекции целевым категориям или классам. Классификация включает в себя обнаружение функции прогнозирующего обучения, которая классифицирует элемент данных в один из нескольких predetermined классов. Целью классификации является точное прогнозирование целевого класса для каждого случая в данных. Классификация состоит из двух этапов. Сначала строится модель, описывающая заранее определенный набор классов данных или концепций, а во-вторых, модель используется для классификации. Классификация используется в сегментации клиентов, бизнес-моделировании, анализе кредитов и многих других приложениях. Алгоритмы классификации требуют, чтобы классы определялись на основе значений атрибутов данных. Они часто описывают эти классы, рассматривая характеристики данных, которые уже известны как принадлежащие классам. Общие алгоритмы включают в себя: Дерево решений, К-ближайший сосед, Машины опорных векторов, Наивная байесовская классификация и Нейронные сети.

2 Прогнозирование:

Прогнозирование можно рассматривать как тип классификации. Разница в том, что прогнозирование предсказывает будущее состояние, а не текущее состояние. Предсказание: контролируемая учебная задача, в которой данные используются непосредственно для прогнозирования значения класса для нового экземпляра. Прогнозирование можно рассматривать как построение и использование модели для оценки класса немаркированной выборки или для оценки значения или диапазона значений атрибута, который, вероятно, будет иметь данная выборка. Некоторые общие инструменты для прогнозирования включают в себя: нейронные сети, регрессию, систему опорных векторов (SVM) и дискриминантный анализ.

3 Регрессия:

Регрессия - это функция поиска с минимальной ошибкой для данных модели. Именно статистическая методология чаще всего используется для численного прогнозирования. Регрессионный анализ широко используется для прогнозирования, где его использование существенно перекрывается с областью машинного обучения. Регрессия является основным статистическим инструментом. В ИАД это один из основных инструментов анализа, используемых в классификационных приложениях посредством логистической регрессии и дискриминантного анализа. Регрессионный анализ устанавливает

связь между зависимой от исходной переменной и набором предикторов. Регрессия, как метод интеллектуального анализа данных, контролируется обучением. Техника регрессии может быть адаптирована для предикации. Типы методов регрессии: линейная регрессия, многомерная линейная регрессия, нелинейная регрессия, многомерная нелинейная регрессия.

4 Анализ временных рядов:

Временные ряды - это тип данных, представленный последовательностью точек данных, выбранных в последовательные моменты времени и обычно находящимися как последовательность действительных или целых чисел с (или без) прикрепленными временными метками. При анализе временных рядов значение атрибута проверяется по мере его изменения во времени. Значения обычно получают как равномерно распределенные временные точки. Есть три основные функции, выполняемые во временных рядах. В одном случае меры расстояния используются для определения сходства между различными значениями времени. Во втором случае исследуется структура линии, чтобы определить ее поведение. Третье приложение - использовать график исторических временных рядов для прогнозирования будущих значений.

I. описательные задачи интеллектуального анализа данных:

1- Кластеризация:

Кластеризация - это задача разделения разнородной группы на несколько похожих подгрупп или кластеров. Кластеры объектов формируются таким образом, что объекты внутри кластера имеют высокое сходство по сравнению друг с другом, но очень отличаются от объектов в других кластерах. Кластеризация аналогична классификации, за исключением того, что группы не predetermined, а определяются только данными. Кластеризация альтернативно называется обучением или сегментацией без присмотра. Типы методов кластеризации, Методы разбиения, Иерархические агломерационные (дивизионные) методы, Методы на основе плотности, Методы на основе сетки и Методы на основе модели.

2- Правила ассоциации:

Изучение правил ассоциации - это популярный и хорошо изученный метод выявления интересных связей между переменными в больших базах данных. Цель правил ассоциации состоит в том, чтобы выделить интересные ассоциации, корреляции или случайные структуры среди объектов, то есть появление другого набора объектов при анализе правил ассоциации ARM (association rule mining) состоит в том, чтобы использовать для обнаружения шаблонов, которые описывают сильно связанные функции в данных. Обнаруженные шаблоны обычно представлены в виде правил импликации или подмножеств объектов. Целью анализа ARM является эффективное извлечение наиболее интересных паттернов (Tan, Steinbach, & Kumar, 2006, p.9). Правила ассоциации могут быть полезны для маркетинга, управления товарами, рекламы и т. Д. Существует несколько алгоритмов майнинга ассоциаций, некоторые из них: алгоритм Apriori, алгоритм роста Fp, алгоритм Eclat.

3- Суммирование:

Суммирование - обобщение или абстракция данных. Он извлекает или получает репрезентативную информацию о базе данных. Это может быть достигнуто путем фактического извлечения частей данных. В качестве альтернативы, сводная информация о типе может быть получена из данных. Суммирование кратко характеризует содержание базы данных.

4- обнаружение последовательности:

Последовательный анализ или обнаружение последовательности используется для определения последовательных шаблонов в данных. Эти шаблоны основаны на временной последовательности действий. Эти шаблоны похожи на ассоциации в том, что данные (или события) оказываются связанными, но связь основана на времени. Последовательный анализ паттернов - это задача поиска полного набора частых подпоследовательностей по заданному набору последовательностей. Огромное количество возможных последовательных шаблонов скрыто в базах данных. Некоторые примеры данных последовательностей: последовательности покупок клиентов, данные о лечении, схемы телефонных звонков, данные о научных и технических процессах, DNA последовательности.

Заключение

ИАД извлекает данные из базы данных. ИАД предлагает многообещающие способы обнаруже-

ния скрытых шаблонов в больших объемах данных. Эти скрытые паттерны могут потенциально использоваться для прогнозирования будущего поведения. Внедрение методов ИАД позволит пользователям извлекать значимую информацию из фактически интегрированных данных. Эти методы предоставляют разнообразные приложения для таких отраслей, как розничная торговля, телекоммуникации, био-медицина и т. Д. Эти инструменты предсказывают будущие тенденции и поведение, позволяя бизнесу делать упреждающие и представлять знания в форме, которая легко понятна человеку.

Список литературы

1. Gheware S.D., Kejkar A.S., Tondare S.M. Data Mining: Task, Tools, Techniques and Applications //International Journal of Advanced Research in Computer and Communication Engineering, 2014.-Vol. 3. Issue 10. -P.1-5.
2. Chen K., Chen L., Chen M., Lee C. Using SVM based method for equipment fault detection in a thermal power plant” Computers in Industry 62, 2011. –P.42–50.
3. Kaur S., Chaudhary S.,BishnoiN. A Survey: Clustering Algorithms in Data Mining // IJCA, Cognition, 2015. - P. 12-14.
4. Ngai E., Xiu L., Chau D. Application of data mining techniques in customer relationship management: A literature review and classification // Expert Systems with Applications, 2009. -P.2592-2602.

УДК 338.46

ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ КРИТЕРИЕВ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ ГИБКОГО И КАСКАДНОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

ПЕТРОВА ИРИНА АНДРЕЕВНА

магистрант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления)
г. Санкт-Петербург

Аннотация: в современных быстроменяющихся реалиях управление проектом должно реагировать на внешние условия, и не всегда классические методы позволяют оперативно подстроиться под них. В данной статье определены критерии на которые стоит обратить внимание при выборе метода управления конкретным проектом. Это в первую очередь будет зависеть от сферы, в которой реализуется данный проект, но также не стоит забывать о команде и её взаимодействии с заказчиком. Один из ключевых вопросов – финансовый, который поможет определить какой метод наиболее предпочтителен.

Ключевые слова: управление проектами, Waterfall, каскадная модель, водопадная модель, Agile, гибкая модель.

IDENTIFICATION OF THE MAIN CRITERIA FOR THE APPLICATION OF FLEXIBLE AND CASCADE METHOD OF PROJECT MANAGEMENT

Petrova Irina Andreevna

Abstract: in today's rapidly changing realities, project management must respond to external conditions, and not always classical methods allow you to quickly adapt to them. This article defines the criteria that you should pay attention to when choosing a method of managing a particular project. This will primarily depend on the area in which the project is implemented, but also do not forget about the team and its interaction with the customer. One of the key issues is financial, which will help to determine which method is most preferable.

Keywords: project management, Waterfall, cascade model, waterfall model, Agile, flexible model.

В настоящее время вопрос перехода от классической модели управления к Agile стоит очень остро, так как успешность проекта напрямую зависит от метода управления.

Гибкие методы управления проектами имеют как преимущества перед традиционными методами, так и недостатки, но только проведя сравнительный анализ между ними, можно подобрать наиболее оптимальный вариант для конкретного проекта.

Анализ, приведённый в данной статье позволяет выявить критерии на которые стоит обратить внимание, при выборе конкретного метода управления проектом.

Waterfall (от англ. водопад) или каскадная модель управления проектами – это классический подход, который используется в проектном управлении и подразумевает выполнение последовательных этапов и соответствующих им работ. Реализации проекта предшествует распределение задач по этапам, где каждый этап имеет определённую цель и срок реализации, все задачи строго документируются, определяются их сроки и стоимость. Отличительной особенностью является невозвратность на

предыдущий этап, так как следующий этап не может начаться без его завершения, только после успешного выполнения всех работ одного этапа, можно перейти к работам последующего.

Гибкая модель управления проектами (Agile) - совокупность идей и ценностей гибкого управления проектом, на основе которых разработаны популярные методы Scrum, Kanban и др. Главный принцип - работа в коротких этапах - итерациях, после которых заказчик получает рабочий продукт [1, с. 140]. Также постоянное взаимодействие заказчика и команды проекта позволяет вносить своевременные изменения в следующую итерацию, так как одной из ключевых идей Agile является «Сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта» [2, с. 23].

Выявление основных критериев для выбора конкретного метода позволит определить наиболее оптимальный вариант, который удовлетворяет отобранным критериям; ниже представлена сравнительная таблица (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение по критериям водопадного и гибкого метода управления проектом

	Waterfall	Agile
Суть	основан на жёсткой последовательности этапов реализации проекта	основан на принципе итерации и удовлетворении потребностей заказчика
Команда	не всегда высококвалифицирована, не саморганизована	кросс-функциональная высококвалифицированная самоорганизованная команда
Сроки	строго установлены для каждого этапа	приемлемые сроки выпуска рабочего продукта - от 2 нед. до 2 мес.
Финансы	ограничены в соответствии с финансовым планом	гибкое финансирование в соответствии с реализацией требований заказчика
Взаимодействие с заказчиком	заказчик непосредственно не вовлечён	постоянное взаимодействие с заказчиком

Таким образом, определив особенности проекта появляется возможность выбора благоприятного варианта.

Каскадный метод предусматривает тестирование только в конце проекта, тогда как гибкий метод позволяет тестировать после каждой итерации, так как требования заказчика могут меняться. Подробное техническое задание по водопадной модели составляется в начале пути и не меняется в процессе, промежуточный итог не представляет возможности наблюдать, в отличие от гибкого метода, где продукт, хоть и не готовый окончательно, можно испытать.

Также хотелось бы отметить достоинства и недостатки обоих методов (табл. 2).

Таблица 2

Недостатки и достоинства водопадного и гибкого метода управления проектом

	Waterfall	Agile
Достоинства	предсказуемость сроков и стоимости	быстрый результат
	простая и чёткая система работы	гибкость при внесении изменений
	не требуются издержки на построение коммуникаций членов команды	средоточие на продукте
Недостатки	твёрдость и структурированность, невозможность вносить изменения	непредсказуемость
	фокус на формализме	велика вероятность повышения конечной стоимости

Таким образом, проведя анализ можно определить, что для выбора каскадного метода приоритет стоит у проектов в сферах строительства, промышленного производства, ВПК, так как результат заранее предопределён и сроки играют большую роль, чем финансовая сторона. А применение Agile методов наиболее подходит для it-индустрии, стартапов, инновационной сферы, потому как там акцент делается на новом решении [3, с. 154].

Подводя итог, хотелось бы отметить, что гибкие методы стремительно набирают обороты и используются в областях, первоначально для них не предусмотренных, а ориентированных только на традиционный подход к проектному управлению.

Список литературы

1. Коучинг Agile-команд. Руководство для Scrum-мастеров, agile-коучей и руководителей проектов в переходный период / Л. Адкинс — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010—140 с.
2. Постигая Agile Ценности, принципы, методологии / Э. Стеллман, Д. Грин; пер. с англ. С. Пасеба. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017—23 с.
3. Scrum. Революционный метод управления проектами / Д. Сазерленд; пер. с англ. М. Гескиной — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016—154 с.

УДК 004

ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЕЙ

МАЛИКОВА РЕГИНА АЛЬБЕРТОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные этапы проектирования компьютерной сети. Также описаны выбор исходные данные, выбор основных сетевых решений. Приведены сравнительные характеристики базовых сетевых топологий, технологий и кабельных систем. Рассмотрены основные критерии, играющие роль в поиске оптимального варианта компьютерной сети.

Ключевые слова: Компьютерная сеть, канал связи, кабельная система, программное обеспечение, периферийные устройства, топология, информационная безопасность.

TECHNOLOGIES OF COMPUTER NETWORKS DESIGN

Malikova Regina Albertovna

Abstract: This article describes the main stages of designing a computer network. It also describes the choice of source data, the choice of basic network solutions. The comparative characteristics of the basic network topologies, technologies and cable systems are presented. The main criteria that play a role in finding the optimal versions of a computer network are considered.

Key words: Computer network, link, cable system, software, peripherals, topology, Information security.

Сегодня сложно представить любую организацию или даже свой дом без компьютеров. Потребность в ЭВМ постоянно растет. Чтобы грамотно спроектировать компьютерную сеть, нужно время, специалисты, деньги. Это сложный процесс, который требует учета многих параметров.

Компьютерная сеть – это совокупность компьютеров, объединенных каналами связи и обеспеченных коммуникационным оборудованием и программным обеспечением для совместного использования данных и оборудования.

Существуют различные способы проектирования компьютерных сетей. Все они делятся на этапы, основными из которых являются:

1. Сбор и анализ исходных данных.
2. Выбор основных сетевых решений.
3. Анализ финансовых затрат и выбор оптимального по стоимости решения.
4. Проектирование кабельной системы.
5. Выбор программного обеспечения.
6. Разработка метода наладки и тестирования системы.
7. Возможность настройки сети.

На рисунке 1 можно наблюдать приблизительный алгоритм проектирования компьютерной сети, основанный на этапах, приведенных выше.

Выбор исходных данных

Сначала определяются основные требования, которым должна соответствовать компьютерная сеть. Выбор производится с учетом следующих факторов:

1. Цели использования сети, требований заказчика, возможной нагрузке на систему.

2. Требуемый размер сети.
3. Структура локальной сети.
4. Технические характеристики и стоимость оборудования.
5. Варианты прокладки кабельной системы в помещениях и организациях в целом.
6. Обслуживание сети.
7. Программные обеспечения, удовлетворяющие условиям проектирования.
8. Необходимость подключения к другим глобальным или локальным сетям.



Рис. 1. Приблизительная последовательность действий при проектировании компьютерной сети

Выбор основных сетевых решений

Выбор основных сетевых решений для проектирования локальной сети основан на следующих принципах:

1. Соответствие сети установленным требованиям.
2. Соответствие сети установленным требованиям программных и аппаратных средств.

3. Проектирование сети с учетом ее дальнейшего развития.
4. Простота в управлении выбранного оборудования.

Основные сетевые решения включают в себя:

1. Выбор архитектуры сети.
2. Выбор программного обеспечения.
3. Определение количества рабочих станций.
4. Определение количества серверов.
5. Определение длины кабеля.
6. Определение количества периферийных устройств.
7. Определение количества сетевого оборудования.

При выборе архитектуры сети учитываются:

- Топология сети – способ соединения компьютеров между собой.
- Протокол передачи данных – набор стандартов, регулирующих обмен данными между различными программами.
- Тип кабельной системы.
- Сетевое оборудование (маршрутизатор, коммутатор и т.д.)

Существуют различные типы топологий, основными из которых являются звезда, шина, кольцо. Каждая топология обладает своими преимуществами и недостатками.

Таблица 1

Определение типов топологий

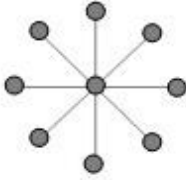
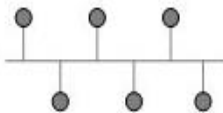
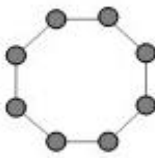
Звезда	Шина	Кольцо
Обмен информацией идет через центральный компьютер.	К общему кабелю подсоединены все рабочие станции	Рабочие станции подключены последовательно друг к другу.
		

Таблица 2

Сравнение характеристик основных типов топологий

Характеристики	Звезда	Шина	Кольцо
Стоимость организации	Средняя	Низкая	Высокая
Надежность передачи данных	Средняя	Низкая	Высокая
Наращивание	Высокое	Низкое	Среднее
Удобство и простота в обслуживании	Нормальное	Плохое	Нормальное

Выбор протоколов (сетевой технологии) для передачи данных также является важным элементом проектирования локальной сети. Существуют следующие основные сетевые технологии:

- Технология Ethernet.
- Технология Token Ring.

Скорость и надежность передачи данных и максимальный размер сети зависят от выбора кабельной системы. Различают следующие типы сетевых кабелей.

Таблица 3

Сравнение характеристик основных сетевых технологий

Характеристики	Ethernet	Token Ring
Скорость передачи данных	10 Мбит/сек 100 Мбит/сек 1000 Мбит/сек	16 Мбит/сек
Топология сети	Шина Звезда	Звезда Кольцо
Среда передачи данных	Коаксиал (толстый/тонкий) Витая пара Оптоволокно	Витая пара (экранированная/неэкранированная) Оптоволокно
Максимальная длина сети (без мостов)	2500 м	1000 м
Максимальное расстояние между узлами	2500 м	100 м
Максимальное количество узлов	1024	260 (для экан. витой пары) 72 (неэкан. витой пары)

Таблица 4

Определение типов кабельной системы

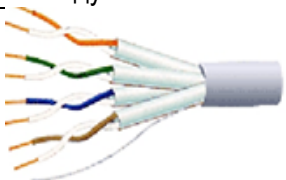
Витая пара	Коаксиальный кабель	Оптоволокно
Одна или несколько пар изолированных проводников, скрученных между собой.	Состоит из центрального проводника и экрана.	Кабель на основе волоконных световодов.
		

Таблица 5

Сравнение характеристик основных кабельных систем

Характеристики	Витая пара	Коаксиальный кабель	Оптоволокно
Стоимость	Средняя	Низкая	Высокая
Скорость передачи данных	1-1000 Мбит/с	10 Мбит/с	100-2000 Мбит/с
Расстояние	30-100 м	185-500 м	2000 м

При проектировании локальной сети выбор топологии, сетевой технологии, кабельной системы и других важных аспектов проводится комплексно. Также нельзя забывать об исходных данных и их требованиях к данной работе.

Выбор оптимального варианта компьютерной сети

Выбор оптимального варианта основывается на следующих критериях:

1. Скорость передачи данных.
2. Надежность (защищенность от искажения информации и помех).
3. Мобильность.
4. Стоимость организации и эксплуатации сети.
5. Информационная безопасность.

6. Удобство в пользовании.
7. Масштабируемость.

Список литературы

1. «Технологии проектирования компьютерных сетей» Ковалик А.И., Шеленок Е.А. В сборнике: Информационные технологии XXI века Сборник научных трудов. Отв. ред. В.В. Воронин. Хабаровск, 2018. С. 320-326.
2. «Автоматизация процесса построения топологии ЛВС с наилучшими критериями» Шаяхметов И.М. В сборнике: XXII Туполевские чтения (школа молодых ученых) Международная молодёжная научная конференции, сборник докладов. Министерство образования и науки Российской Федерации Российский фонд фундаментальных исследований Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ (КНИТУ-КАИ). 2015. С. 316-318.
3. «Локальные сети и VLAN» Олейник Е.Е. Вестник современных исследований. 2018. № 12.15 (27). С. 206-208.
4. Полная энциклопедия [<https://www.polnaja-jenciklopedija.ru/>]
5. Топологии ЛВС [<http://www.leksa.net>]
6. Типы кабелей и структурированные кабельные системы [<https://studfiles.net>]
7. Витая пара [<https://ru.wikipedia.org>]

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 336.74

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СТЕПАНОВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА,
СЕМЕНЦОВА ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА

студенты

АНГАДАЕВА ЮЛИЯ ЮРЬЕВНА

к.и.н., ст.преподаватель

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: В данной статье был рассмотрен переход к новой цифровой денежной системе – криптовалюте, введено понятие криптовалюта. Поднята проблема, касающаяся определения правового статуса, области регулирования и сущности криптовалюты. Рассмотрены причины восприятия криптовалюты как денежного суррогата, отражена проблема эмиссии криптовалюты. Описан первый официальный документ, который внес ясность в вопросе применения цифровых денег и операций с криптовалютами. Раскрыты правила их налогообложения, отмечена важность принятия законопроекта «О цифровых финансовых активах». Предложены подходы к разработке законодательной базы по решению вопросов, связанных с криптовалютой и определены вопросы, которые должны быть затронуты в нормативной базе законопроектов. Выделены блоки регулирования. Рассмотрено отношение разных стран к цифровым денежным единицам. Сделан вывод о важности создания сильной правовой базы в области регулирования отношений, связанных с криптовалютой.

Ключевые слова: цифровая денежная системы, цифровые деньги, криптовалюта, блокчейн, майнинг, цифровые финансовые активы, денежные суррогаты.

LEGAL REGULATION OF CRYPTOCURRENCY IN RUSSIAN FEDERATION

Stepanova Irina Anatol'yevna,
Sementsova Tatyana Mikhaylovna,
Angadaeva Yuliya Yur'evna

Abstract: This article describes the transition to a new digital monetary system – cryptocurrency, introduced the concept of cryptocurrency. The problem concerning the definition of the legal status, the field of regulation and the essence of the cryptocurrency is raised. The causes of the perception of crypto-currencies as a money substitute, and reflected the problem of emission cryptocurrencies. The first official document that brought clarity to the issue of the use of digital money and operations with cryptocurrencies is described. The rules of their taxation are disclosed, the importance of the draft law "On digital financial assets" is noted. The approaches to the development of the legislative framework to address issues related to cryptocurrency and identified issues that should be addressed in the regulatory framework of the bills. The control blocks are allocated. The relation of different countries to digital monetary units is considered. It is concluded that it is important to create a strong legal framework in the field of regulation of relations related to cryptocurrency.

Key words: digital money systems, digital money, cryptocurrency, blockchain, mining, digital financial assets, cash surrogates.

В настоящее время в связи со стремительным развитием компьютерного обеспечения происходит процесс перехода к цифровым технологиям. Одной из новейшей технологий является криптовалюта и основанная на ней цифровая денежная система. Криптовалюта – это особый вид виртуальной валюты, базирующейся на математических методах преобразования информации за счет использования современных методов защиты, основанных на криптографии.

Однако данное определение является неточным, поскольку отражает в себе лишь технический аспект без определения экономической сущности криптовалюты и методов нормативного регулирования. В результате возникает нарушение баланса, из-за того, что технические новации значительно опережают развитие законодательной базы по регулированию отношений в сфере платежей.

Таким образом, в настоящее время актуальным является вопрос, касающийся определения правового статуса, области регулирования и сущности криптовалюты.

Криптовалюта — это цифровые деньги, которые не имеют материального воплощения. Единицей такой валюты является «coin», что в переводе с английского языка означает «монета». Хранятся они электронным образом в блокчейне. Не эмитируются центральным банком. Не имеют внутренней стоимости, т.е не подлежат обмену на какой-либо сырьевой ресурс, например золото.

Для перспективного развития криптовалют необходимо установить законодательные принципы и единые правила ее регулирования.

На сегодняшний день правовой статус криптовалют и операций с ними в России не определен. Поскольку заявления Центрального банка, Генеральной прокуратуры, Росфинмониторинга и Госнаркоконтроля Российской Федерации, а также отдельных их представителей носят скорее информационный характер, нежели нормативный.

К тому же проблема правового регулирования криптовалюты в России связана еще и с тем, что ее воспринимают как денежный суррогат и временное явление. Согласно ст. 27 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и ст. 75 Конституции РФ официальной денежной единицей в России является рубль, а выпуск денежных суррогатов запрещен.

Также большой проблемой является эмиссия криптовалюты, т.е майнинг. Каждый человек, у которого есть персональный компьютер или видеокарта имеет возможность добывать криптовалюту из особых программных кодов. Однако эмиссия денег в нашей стране строго преследуется по закону в соответствии со статьей 186 Уголовного Кодекса РФ.

Бесконтрольное и неограниченное применение криптовалюты может привести к невозможности отслеживания процесса, направленного на финансирование торговли наркотиками, людьми, оружием и т.д. Результатом этого может стать безнаказанность преступных деяний террористических и других организаций.

Необходимость государственного и законодательного регулирования рынка криптовалют в России объясняется еще и тем, что цифровые деньги становятся сектором скрытой экономики.

Первым официальным документом, который внес некую определенность насчет вопроса, связанного применением цифровых денег и операций с криптовалютами, является письмо Федеральной налоговой службы Российской Федерации от 3 октября 2016 года № ОА-18-17/1027 «О мерах по осуществлению контроля за обращением криптовалют». Здесь отмечается, что действующее законодательство Российской Федерации не запрещает осуществление операций с использованием криптовалют.

Федеральная налоговая служба России отнесла операции, которые связаны с приобретением или реализацией криптовалют с использованием валютных ценностей к валютным операциям. Фактически это означает, что ведомство становится первым органом, который не только признал факт существования криптовалюты, но еще и подтвердил легитимность ее использования.

Что касается налогового законодательства Российской Федерации, то здесь не закрепляются особые правила налогообложения на операции с криптовалютой. Открытым остается вопрос с обложением криптовалюты налогом на добавленную стоимость, так как на законодательном уровне цифровые деньги не определены в качестве товара.

В мае 2018 года Государственной думой Российской Федерации было принято в первом чтении

законопроект «О цифровых финансовых активах», где точно и четко прописана терминология некоторых понятий, как майнинг, валидатор, криптовалюта, ICO (первичное размещение криптовалют). В соответствии с законопроектом были подготовлены поправки в Гражданский кодекс РФ, определяющие такое понятие, как «цифровое право». Также в ГК РФ планируется внести новые статьи: ст. 141.1 "Цифровые права" и ст. 141.2 "Цифровые деньги". При этом созданы поправки в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [1].

Стоит отметить, что криптовалюта была впервые признана имуществом (постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 15 мая 2018 г. № 09АП-16416/18). Суд отнес ее к категории «иного имущества», указав на отсутствие в гражданском законодательстве перечня объектов гражданских прав и возможность широкого толкования понятия «иное имущество» с учетом современных реалий (ст. 128 Гражданского кодекса).

Существует несколько подходов к разработке законодательной базы по решению вопросов, связанных с криптовалютой.

1 Рассмотрение криптовалюты в качестве иностранных денег, с которыми совершаются валютные операции. Однако данный подход потребует существенного изменения валютного законодательства. Такая позиция широко используется во многих зарубежных странах, которые официально имеют дело с криптомонетами.

2 Рассмотрение криптовалюты, как платежного средства. Однако, если учесть, что в нашей стране запрещены денежные сурогаты, то, получив статус платежного средства без одновременной легализации суррогатов, биткоин может быть признан незаконным.

К тому же определен ряд вопросов, которые должны быть затронуты в нормативной базе законопроектов, касающихся криптовалют.

Во-первых, необходимо определить предмет регулирования – понятие криптовалют исходя из рубля как единственного законного средства платежа на территории России;

Во-вторых, необходимо определить кто будет иметь право проводить операции с криптовалютами;

В-третьих, следует выяснить необходимость ввода НДС для платежей криптомонетами. Сегодня в стране не платятся налоги на полученные таким образом средства. Это лишает бюджет дополнительного дохода.

В-четвертых, нужно обеспечить легализацию криптовалюты в России, т.е. противодействие отмыванию денег. Осуществление сделок и реализация финансов позволит частично взять под контроль этот процесс.

В-пятых, необходимо рассмотреть вопросы, касающиеся защиты участников рынка. В наше время использование криптомонет является рискованным процессом для тех, кто делает транзакции. Поскольку сделки в сети никем не контролируются, в связи с чем часто возникают случаи мошенничества.

Важно выделить три блока регулирования:

1. Определить в законодательстве понятие криптотокенов (токены, технология «блокчейн»);

2. Урегулировать статус «криптовалют» и «первый контур обмена» - обмен криптовалют на национальную валюту Российской Федерации и иностранные валюты;

3. Создать «регулятивную песочницу» для апробации новых финансовых технологий, определения правил отдельных видов операций с криптовалютами и криптотокенами (услуги майнинга, ICO, смарт-контракты и др.).

Регулирование криптовалют не должно служить только фискальным целям. Результатом законодательного закрепления должно стать стимулирование развития национальной юрисдикции, инновационных технологий, способствующих развитию рынка криптовалют (в частности, использование технологии «блокчейн») [2].

В современном мире сформировалось разное представление что такое виртуальные валюты и неоднозначное отношение к ним. В одних странах их признают инвестиционным активом или товаром, в других – платежным средством, в-третьих, объявляют вне закона.

Так в Германии биткойны являются расчётной денежной единицей. Любая покупка, совершенная с помощью Bitcoin, облагается НДС. В то же время вопросы уплаты налогов с криптовалютных тран-

закций остаются предметом дискуссий между Министерством финансов и официальными органами, осуществляющими контроль финансовых операций в Германии.

В Японии Bitcoin признан законным платёжным средством с налогом на покупку.

Однако они не являются полноценной валютой, но могут служить для оплаты товаров и услуг наравне с традиционными деньгами.

В Китае же операции с биткойнами запрещены для банков и разрешены для физических лиц. К тому же Китай является лидером в области майнинга в связи с большой производственной мощностью. Операции с криптовалютами облагаются налогом на прибыль, подоходным налогом и налогом на прирост капитала, а ее продажа может облагаться налогом на добавленную стоимость.

Правовой статус криптовалют в США лучше всего отражает фраза из заключения Верховного суда от 2016 года: «Bitcoin — это денежные средства в прямом смысле этого термина». Соединенные Штаты Америки имеют широкие возможности для ведения криптовалютного бизнеса и являются одной из стран, где легализована криптовалюта. Операции с Bitcoin и альткойнами подлежат налогообложению. Однако правовое регулирование цифровой валюты в США при этом не менее сложное, чем в Европе в связи с тем, что цифровая валюта рассматривается одновременно как деньги в качестве их аналога, как собственность и как биржевые товары [3].

Также стоит отметить, что из-за отсутствия неурегулированности общественных отношений и правового регулирования в области криптовалюты, происходит привлечение доверчивых граждан в различные финансовые пирамиды с целью извлечения прибыли путем обмана. Поскольку понятие криптовалюты появилось значительно недавно, поэтому мошенникам будет достаточно легко это сделать. А деньги, которые были вложены гражданами в данную финансовую пирамиду уже не смогут вернуться к ним из-за то, что криптовалютные биржи и криптовалюты не регулируются законодательным путем.

Таким образом, изучив разносторонний опыт в сфере правового регулирования криптовалют определенных европейских и азиатских стран, доработав и адаптировав основные положения под современные реалии развития нашей страны, у России есть все шансы создать грамотную правовую основу регулирования цифровых денег, которая позволит учесть не только интересы бизнеса и государства, но и физических лиц.

Созданная сильная правовая база позволит не только эффективно вести борьбу с отмыванием доходов, но и обеспечит высокую степень защиты прав граждан и предпринимателей, которые участвуют в обороте криптовалют, а также даст возможность создать основу для обеспечения национальных интересов России.

Список литературы

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения: 07.04.2019).
2. «Перспективы правового регулирования криптовалют» [Электронный ресурс]. – URL: www.far.ru/org/dep/findata/Documents/News/2017/11/Anastasya%20Alekhovich.pdf
3. Лихута В. «Правовое регулирование криптовалютного бизнеса» [Электронный ресурс]. – URL: http://ecommercelaw.ru/sites/default/files/LRS_Bitcoin_0.pdf (дата обращения: 07.04.2019).

УДК 338.246.025.2

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

ПАРЧАЙКИНА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

студентка
СГЭУ, г. Самара

Аннотация: управление проектами в сфере государственного и муниципального управления в последнее время становится все более актуальной темой для обсуждения и практической реализации. Успех данного вида деятельности будет зависеть как от интенсивности федеральных посылов в данной сфере, так и от понимания преимуществ проектного подхода на муниципальном уровне.

Ключевые слова: проект, проектный менеджмент, проектное управление, исполнительная власть, законодательство.

THE LEGAL REGULATION OF PROJECT MANAGEMENT IN GOVERNMENT

Parchaykina Helena Alexandrovna

Abstract: project management in the field of state and municipal management has recently become an increasingly relevant topic for discussion and practical implementation. The success of this type of activity will depend both on the intensity of federal messages in this area and on the understanding of the advantages of the project approach at the municipal level.

Keywords: project, project management, project management, executive power, legislation.

Современный этап в развитии системы государственного управления обусловлен необходимостью поиска новых методов управленческой деятельности, учитывающих динамику общественно-политических и социально-экономических процессов в России. Реализация проектного управления на сегодняшний день является одним из трендов в организации работы в органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Различные субъекты России активно внедряют систему проектного управления, проводя при этом работу по ее нормативно-методическому обеспечению. Кроме того, данная сфера деятельности анализируется научным сообществом.

Таким образом, проектный подход, применяемый для государственного управления, это инструмент, который повышает эффективность деятельности, и который имеет целью достичь конкретные конечные результаты при ограничении в сроках и ресурсов, которые есть у исполнителей.

Именно поэтому следует подчеркнуть, что в настоящее же время в Российской Федерации для реализации государственных программ, по которым цели и задачи устанавливаются сами исполнители, используется функциональная структура управления, которая имеет разделение по отраслям и предназначения для исполнения фиксированных процессов, плохо решает проектные задачи, которые ставит перед правительством время.

В последние годы, являясь одним из инструментов повышения эффективности государственного регулирования, проектное управление все активнее развивается в государственных органах

Так, история российского проектного менеджмента начинается в 1930-х гг. с появлением кален-

дарно-сетевого планирования и поточного строительства, использующие диаграммы Ганта, циклограммы и пр. Стоит отметить, что в этот период именно советские ученые вносят большой вклад в становление методологии управления проектами.

Новый виток в истории развития проектного подхода к управлению происходит с помощью реализации приоритетных национальных проектов в таких областях как сельское хозяйство, здравоохранение, образование и жилищное строительство.

В 2009-2014 гг. принципы проектного управления применяются при подготовке к Олимпиаде-2014. В это же время проектно-ориентированный подход вводится в региональные органы власти и в 2011 г. выпускается ряд стандартов по управлению проектами (ГОСТ Р ИСО 21500-2014, ГОСТ Р 54869-2011, ГОСТ Р ИСО 21504-2016, ГОСТ Р 54871-2011, ГОСТ Р 54870-2011 и ГОСТ Р 53892-2010).

В 2014 г. утверждается Распоряжение Минэкономразвития РФ №26Р-АУ от 14.04.14 «Об утверждении методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти».

В мае 2015 г. пункт о внедрении в деятельность органов власти методов проектного управления включается в Основные направления деятельности Правительства РФ, утвержденные Председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым. В декабре этого же года появляется предложение о создании механизма сопровождения значимых проектов в виде Проектного офиса.

В 2016 г. утверждается Постановление Правительства РФ №1050 от 15.10.16 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации». Летом этого же года создаются Совет по стратегическому развитию и приоритетным проектам во главе с председателем президиума Совета Д.А. Медведевым; Департамент проектной деятельности Правительства, который возглавляет А.А. Слепнев; и Научно-образовательный центр проектного менеджмента, являющийся центром компетенций проектного управления для целей обеспечения комплексного методического и экспертного сопровождения организации проектной деятельности в государственном секторе.

В июле 2016 г. под председательством Президента РФ В.В. Путина в Кремле состоялось первое заседание Совета при Президенте по стратегическому развитию и приоритетным проектам, на котором определились 11 приоритетных направлений деятельности.

При внутриведомственном, межведомственном и межуровневом взаимодействиях, а также с помощью взаимодействий с подрядными организациями, привлекаемыми органами исполнительной власти, технологии проектного управления призваны повысить эффективность достижения плановых показателей и поставленных целей.

Таким образом, в сфере проектного управления на федеральном уровне в настоящий момент принят ряд документов:

- Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».
- Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 2165-р (утверждает План первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в правительстве Российской Федерации на 2016 и 2017 годы).
- Распоряжение Минэкономразвития России от 14 апреля 2014 г. № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти».
- Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом».
- Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов».

Указанные правовые акты определяют «правовые основы проектного управления в органах государственной власти, что позволяет включить механизмы проектного управления в существующие порядки, процедуры государственного управления».

В рамках текущего законодательства, при введении проектного управления следует учитывать особенности работы государственных структур. В связи с этим появляются специфические проблемы инициации и реализации проектов. Ряд авторов отмечает отсутствие в системе государственного

управления правовой базы реализации проектного управления при внедрении его принципов, а также создании проектных офисов и департаментов управления проектами

В Самарской области в настоящее время сформирована нормативно-правовая база для организации проектной деятельности. Так, с целью определения функции регионального проектного офиса принято постановление Правительства Самарской области № 326 от 18.05.2017 "Об организации проектной деятельности в Правительстве Самарской области", которое устанавливает.

Постановлением Правительства Самарской области № 437 от 11.07.2017 "О Совете по реализации приоритетных проектов" формируется Совет по реализации приоритетных проектов и утверждается Положение о Совете по реализации приоритетных проектов.

Основным нормативным правовым актом, регламентирующим проектную деятельность в органах исполнительной власти Самарской области, является постановление Правительства Самарской области от 18.08.2017 № 542. Данное постановление определяет условия и порядок применения принципов управления проектами органами исполнительной власти и государственными органами на территории Самарской области.

Положение определяет проект как «комплекс мероприятий и работ, направленный на достижение определенной цели, ограниченный во времени определенными сроками начала и окончания, выполнение которого имеет однократный (неповторяющийся) характер, реализуемый органами исполнительной власти и государственными органами области, подведомственными организациями, хозяйствующими субъектами с использованием средств областного бюджета и/или федерального бюджета (в случае делегирования полномочий по контролю расходования указанных средств)».

Положение закрепляет этапы управления проектами в органах исполнительной власти и государственных органах Самарской области:

- инициация проекта;
- планирование проекта;
- реализация проекта;
- закрытие проекта;
- проект реализован успешно;
- проект не реализован, ресурсы сохранены;
- проект не реализован, ресурсы потеряны.

Таким образом, процесс внедрения проектного управления в деятельность органов государственной власти, как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных субъектов Российской Федерации, настоятельно требует оптимизации и унификации нормативно-правовой основы, сопряженной с необходимостью проработки данной сферы правового регулирования на федеральном уровне. В данной сфере, как показывает проведенное исследование нормативно-методологических практик по внедрению проектного управления в отдельных субъектах России, накоплен опыт правотворческой деятельности, учитывающий инвестиционное районирование и особенности социально-экономического развития отдельного региона, который можно аккумулировать и транслировать на уровень федерального законодательства.

Ссылки на источники

1. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] -<http://base.garant.ru/70684666/>
2. Постановление Правительства Самарской области от 18.08.2017 № 542 «Об утверждении Положения о проектной деятельности в Правительстве Самарской области» [Электронный ресурс] <https://www.lawmix.ru/zakonodatelstvo/2707171/>
3. Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 N 1050 (ред. от 03.10.2018) "Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации" [Электронный ресурс] - <http://base.garant.ru/71515458/>

4. Арчибальд Р.Д., Воропаев В.И., Секлетова Г.И, Системная методология управления проектами и программами [Электронный ресурс] - <http://www.pmonline.ru/>
5. Булах Г.В. Проектное управление в органах государственной власти / Г.В. Булах, В.А. Иваненко // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5.– С. 32-35.
6. Васильев А.И., Прокофьев С.Е. Организация проектного управления в органах государственной власти // Управленческие науки. – 2016. - № 4 – С. 44-52 [Электронный ресурс] - <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-proektnogo-upravleniya-v-organah-gosudarstvennoy-vlasti/>
7. Вдовкина Е.Г. Внедрение проектного управления в органах государственной власти // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 1 сент. 2017 г.) / редкол.: Б.К. Мейманов [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 25 – 32
8. Гагарский В. А. Процессное и проектное управление // Портал «Профессионал управления проектами». [Электронный ресурс] - <http://www.pmpofy.ru/content/rus/219/2197-article.asp/>
9. Герасименко Н.А. Внедрение проектного управления как альтернатива внедрения используемому программно-целевому подходу в органах государственной власти / Н.А. Герасименко // Проблемы и перспективы современной экономики: сборник статей. – Воронеж, 2017. – Вып. 3. – С. 144-149
10. Дементьев В.В. Проектное управление в системе стратегического управления // Бюджет. - 2012. - №9. - С. 32-35
11. Ефремов В. С. Проектное управление: модели и методы принятия решений // Менеджмент в России и за рубежом. - 2018. - № 6. – С. 27-28
12. Кожевников С.А. Проектное управление как инструмент повышения эффективности деятельности органов государственной исполнительной власти / С.А. Кожевников // Вопросы территориального развития. – 2016. – № 5. – С. 2-19.
13. Краснов А. С. Рождение проектной культуры // Бюджет. - 2015. - № 8. - С. 32-35.
14. Кудрявцева Е. П. Компаративный анализ стандартов в области управления проектами с точки зрения управления качеством // ARS ADMINISTRANDI. - 2010. - №1. - С.66-73.
15. Маковкина С.А., Трофимова О.М. Внедрение стандартов управления проектами в государственном и муниципальном управлении. – 2016. - № 4 (41) [Электронный ресурс] - <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2016/04/7/>
16. Методические рекомендации по применению проектного управления при решении задач улучшения инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, разработанные автономной некоммерческой организацией «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов». [Электронный ресурс] – http://asi.ru/upload/iblock/238/MetodicheskieRecomendazii_all.pdf/
17. Мищук Р.Ю. Проблемы внедрения проектного управления в исполнительных органах государственной власти в целях реализации государственных программ Санкт-Петербурга / Р.Ю. Мищук // Развитие экономической науки: сборник статей. – 2016. – С. 314-323.
18. Моисеев И.А. Внедрение проектного управления в государственном секторе [Электронный ресурс] http://www.bftcom.com/consulting/expert_materials-full/vnedrenie-proektnogo-upravleniya-v-gosudarstvennom-sektore/
19. Моисеев И.В. Проектное управление реализацией стратегий // Бюджет. - 2015. - №12. - С. 54. [Электронный ресурс] –<http://old.creativeconomy.ru/articles/30872/>

© Парчайкина Е. А. 2019 г

УДК 330

ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ И КОНТРАГЕНТОВ

БИСИНОВ НУРЛАН БАЙГАЗОВИЧ

студент

КОВАЛЕВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА

к.ю.н., доцент кафедры гражданского права и процесса
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: статья посвящена анализу договорных взаимоотношений между государственными учреждениями культуры и контрагентами. Анализируются возможности и проблемы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и результатов интеллектуальной деятельности в музейном учреждении; обосновывается актуальность коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности для учреждений культуры.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, исключительное право, результат интеллектуальной деятельности, лицензионный договор, музейное учреждение, музейное право.

OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY IN CONTRACTUAL RELATIONS OF THE STATE INSTITUTION OF CULTURE AND CONTRACTORS

Bisinov Nurlan Baygazovich,
Kovaleva Olga Alexandrovna

Abstract: the article is devoted to the analysis of contractual relations between state cultural institutions and counterparties. The possibilities and problems of the commercialization of intellectual property and the results of intellectual activity in a museum institution are analyzed; substantiates the relevance of the commercialization of the results of intellectual activity for cultural institutions.

Keywords: intellectual property, exclusive right, result of intellectual activity, license agreement, museum institution, museum law.

Сфера интеллектуальной собственности (ИС) напрямую связана с деятельностью организаций культуры, научно-исследовательской работой сотрудников музея, поскольку любой творчески созданный материал является объектом ИС. Грамотное управление результатами интеллектуального труда сотрудников музея будет способствовать повышению результативности их научной деятельности, укреплению конкурентоспособности музея в условиях рыночных отношений [1, С. 187].

В последние десять лет вопросы, связанные с интеллектуальной собственностью в музее, ее защита, вопросы получения экономических выгод от ее использования, регулярно поднимаются в профессиональном музейном сообществе. В частности, Всемирная организация интеллектуальной собственности активно содействует продвижению идеи коммерциализации РИД в учреждениях культуры.

Так, «Р.Е. Панталони в книге «Руководство ВОИС по управлению интеллектуальной собственностью для музеев» [2, С. 9] подчеркивает, поскольку охрана ИС, в части авторского права, поощряет продвижение культурного наследия, то очевидно, что музеи должны защищать ее, а не осуждать как противоречащую их миссии и полномочиям. Поскольку интеллектуальная собственность является частью культурного наследия, деятельность музея должна быть направлена на поощрение уважения к охраняемым объектам ИС».

Прежде всего, определимся с юридическим статусом музейной организации. Так, Федеральный закон от 26.05.96 № 54-ФЗ «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» определяет музей как «некоммерческое учреждение культуры, созданное собственником для хранения, изучения и публичного представления музейных предметов и музейных коллекций [4, Ст. 3]. В рассматриваемой дефиниции в логике данной статьи наиболее важным является то, что музей по своей юридической форме является некоммерческой организацией, а ключевыми функциями музея определяется «осуществление культурных, образовательных и научных функций некоммерческого характера» [4, Ст. 26].

Согласно Федеральному закону от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», «миссия некоммерческих организаций отражает важнейшие социальные задачи того или иного региона» [5, Ст. 24]. Тем не менее данная формулировка не содержит запрет на ведение направлений работ, благодаря которым у организации появляется дополнительная прибыль, но статус некоммерческих организаций требует использовать эту прибыль на цели, связанные с основной, некоммерческой деятельностью организации.

В соответствии федеральным законом «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» право первой публикации музейных предметов и музейных коллекций, включенных в состав Музейного фонда Российской Федерации и находящихся в музеях в Российской Федерации, принадлежит музею, за которым закреплены данные музейные предметы и коллекции. Производство изобразительной, печатной, сувенирной и другой тиражированной продукции и товаров народного потребления с использованием изображений музейных предметов и музейных коллекций, зданий музеев, объектов, расположенных на территориях музеев, а также с использованием их названий и символики осуществляется с разрешения дирекций музеев [4, Ст. 36].

Исключительные права необходимы музею для того, чтобы в дальнейшем, в случае повторной покупки аудиогидов, контрагент, помимо поставки, оказал бы стандартные услуги – осуществил техническую запись аудиоконтента, исключительные права на который принадлежат музею. Несомненно, что тексты переводов экскурсий на различные языки могут использоваться музеем и в других целях, например, в издательской деятельности.

7) Договор на разработку проектно-сметной документации на проведение работ по сохранению объекта культурного наследия

При заключении договоров музейного учреждения с контрагентами по объектам интеллектуальной собственности и результатам интеллектуальной деятельности нужно учитывать возникающие риски, ведь за нарушение исключительных прав ГК РФ предусмотрена гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность. Таким образом, если Музей не оформил переход прав, значит права ему не переданы, и полноценно их использовать нельзя. Также, не оформленные соответствующим образом права, финансовые службы не смогут отразить в бухгалтерском учете, соответственно, не будет снижена налогооблагаемая база и налог на прибыль Музей оплатит в большем размере. Органами, контролирующими бюджетные организации, отсутствие в договоре положений, предусматривающих передачу исключительных прав заказчику, может быть расценено как убытки, то есть сделка может быть отнесена к сделке, причиняющей ущерб.

Очевидно, что необходимо обязательно включать в текст договора нормы и правила, регулирующие вопросы создания, защиты и использования объектов ИС, например, проекта и иных произведений, получаемых в результате его исполнения.

Рассмотренные примеры договорных отношений по вопросам регулирования прав на объекты ИС и РИД выявили большой круг проблем и общее несовершенство юридической базы современных

российских музеев как некоммерческих учреждений культуры.

К ключевым проблемам коммерциализации интеллектуальной собственности в сфере культуры можно отнести следующие:

- 1) отсутствие утвержденной политики в области управления ИС;
- 2) непонимание перспектив процесса коммерциализации;
- 3) отсутствие квалифицированных кадров в области ИС;
- 4) нежелание авторов раскрывать информацию о созданных ими РИД.

Выход видится в построении единой системы управления ИС в музее, которая позволит предотвратить и разрешить возможные конфликты, сохранить баланс интересов между заказчиком и исполнителем, работодателем и работником – автором, инвестором и музеем, а также минимизировать риски, связанные с ответственностью, предусмотренной действующим законодательством Российской Федерации.

Говоря о перспективах управления объектами авторского и «музейного» права, следует четко сформулировать, в чем же заключается актуальность целенаправленной работы по построению системы:

- получение музеем дополнительных экономических выгод;
- проникновение культур в общество посредством выпуска продукции, выпущенной с использованием объектов ИС, права на использование которых принадлежат музею;
- минимизация рисков, связанных с использованием объектов интеллектуальной собственности путем оформления прав на их использование;
- защита и пресечение нарушения исключительных прав музея;
- расширение перечня услуг, предоставляемых музеем;
- увеличение стоимости основных средств музея за счет постановки на бухгалтерский учет в качестве нематериального актива объектов ИС.

Список литературы

1. Алексеев А.А. Инновационные процессы управления конкурентоспособностью. – М.: Право, 2013. – С. 319.
2. Панталони Р.Е. Руководство ВОИС по управлению интеллектуальной собственностью для музеев. – Женева: ВОИС, 2008. – С. 72.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 14.04.2019).
4. Федеральный закон «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» от 26 мая 1996 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10496/ (дата обращения 14.04.2019).
5. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения 14.04.2019).
6. Бурганов И. Музей XXI века: Теория, опыт, практика. – М.: Юрист, 2017. – С. 336.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ВОЛЖАНИНА ВАЛЕРИЯ ЯРОСЛАВОВНА

студент

ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный университет"

Аннотация: статья посвящена анализу финансового обеспечения предоставления государственных услуг в сфере высшего образования. Отмечен переход нашей страны на нормативно-подушное финансирование в высшей школе, охарактеризована нормативно-правовая база, регулирующая сферу функционирования высшего образования, проведен анализ финансового обеспечения высшего образования на современном этапе.

Ключевые слова: финансирование, федеральный бюджет, расходы, высшее образование, государственная программа.

FINANCIAL SUPPORT FOR THE PROVISION OF PUBLIC SERVICES IN HIGHER EDUCATION

Volzhanina Valeriya Yaroslavovovna

Abstract: the article is devoted to the analysis of financial provision of public services in higher education. The transition of our country to the normative per capita financing in higher education is marked, the normative legal base regulating the sphere of functioning of higher education is characterized, the analysis of financial support of higher education at the present stage is carried out.

Key words: financing, federal budget, expenditures, higher education, state program.

В настоящее время политика государства в сфере высшего образования направлена на достижение высокого качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия перспективным и актуальным потребностям общества, личности, и государства, а также достижения высокого уровня конкурентоспособности вузов страны.

В рамках реформ, происходящих в системе образования, Россия осуществила переход на нормативно-подушное финансирование, в соответствии с которым финансовое обеспечение осуществляется пропорционально численности бюджетного контингента обучающихся. Он составляется исходя из контрольных цифр приема в соответствии с установленными нормативными стоимостями образовательных услуг. Контрольные цифры приема распределяются на конкурсной основе, основываясь на нормативно-правовом документе, предусматривающем сравнение заявок образовательных организаций.

Нормативно-правовую базу учреждения сферы высшего образования составляют три уровня власти в Российской Федерации: федеральный, региональный, уровень образовательного учреждения [1, с. 44].

В настоящее время в нашей стране сформировалась многообразная система нормативно-правовых актов, регулирующих образование в стране: Конституция РФ, Федеральные законы, Подзаконные акты, указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, нормативно-правовые акты Федеральных исполнительных органов власти – Министерства образования и науки РФ, нормативно-правовые акты региональных и местных исполнительных органов власти и т.д.

Исходя из данных рис. 1 видно, что в период с 2016 по 2018 годы отмечается рост расходов федерального бюджета на высшее образование, так в 2018 году он составил 13,51 миллиарда или 2,75 %. Но стоит отметить, что рост расходов на высшую школу оказывается существенно ниже прогнозируемого уровня инфляции. Снижение в реальном выражении расходов на высшее образование обуславливается сжатием вузовской сети в связи со значительным уменьшением студенческих контингентов в силу демографических причин. Однако такая политика государства в области высшего образования не отвечает задачам повышения международной конкурентоспособности российских вузов и роста качества образования.

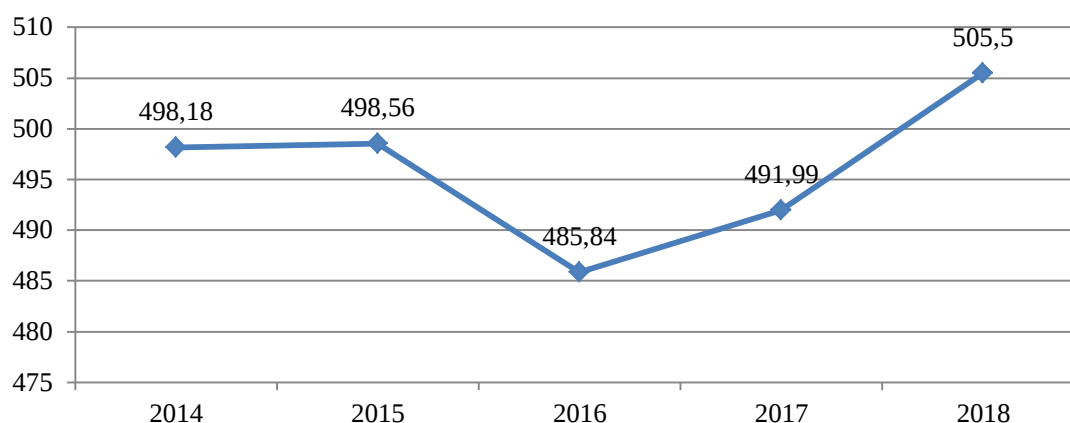


Рис. 1. Динамика расходов федерального бюджета на высшее образование в 2014-2018 гг., млрд. р.

В 2016 году наблюдалось сокращение расходов федерального бюджета на высшее образование по сравнению с предыдущими годами, на 12,72 миллиардов рублей относительно 2015 года и на 12,33 миллиардов рублей относительно 2014 года соответственно. Одной из причин этого является завершение нескольких проектов, в том числе уменьшение расходов федерального бюджета, предоставляемых в виде межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации. Однако в следующем году расходы увеличились на 1,27 % или на 6,15 миллиардов рублей относительно 2016 года и составили 491,99 миллиардов рублей.

Так, в 2018 году расходы федерального бюджета на высшее образование составили 80,24 % от общего числа расходов федерального бюджета на образование в целом.

Подобная ситуация наблюдается также и в предшествующих годах, так в 2017 году доля расходов на высшую школу составила 80 %, в 2016 - 81,27%, в 2015 - 81,65 %, а в 2014 - 78,05 %.

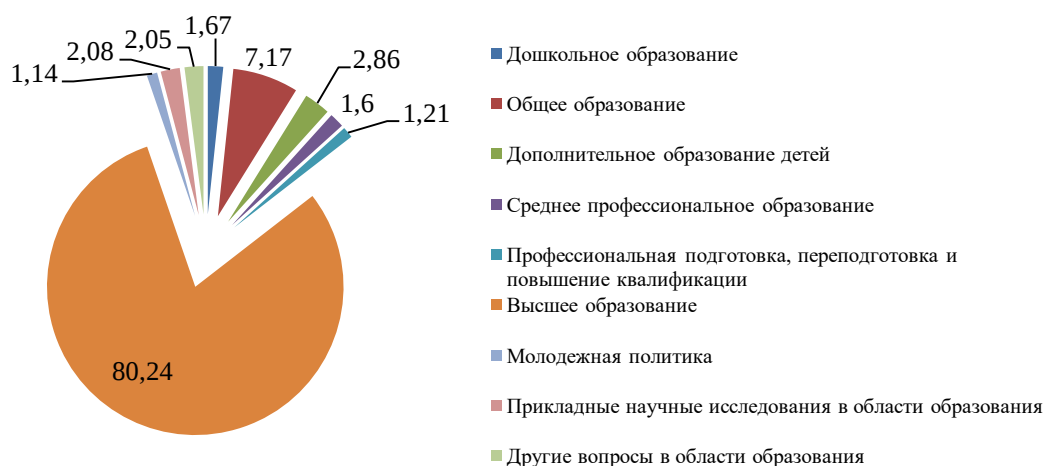


Рис. 2. Структура расходов федерального бюджета на образование в 2018 году

Большая доля расходов на высшее образование в общей сумме расходов федерального бюджета на образование объясняется реализацией различных программ и проектов, направленных на обеспечение конкурентоспособности российского образования, повышение соответствия потребностям рынка труда.

За исследуемый период, согласно данным табл. 1, наблюдается снижение доли расходов на высшее образование в бюджетных расходах в 2014-2016 годах, но с 2017 года этот показатель показывает положительный тренд и в 2018 году он составил 3,7 %.

Снижение расходов на высшее образование во многом определяется сокращением числа учреждений высшего профессионального образования в связи с уменьшением численности студентов в силу демографических причин, которое отразилось в снижении расходов федерального бюджета.

Таблица 1

Доля расходов на высшее образование в структуре расходов федерального бюджета

	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Расходы федерального бюджета, всего, млрд. р.	14831,6	15620,3	16416,5	16420,3	17160,2
Расходы федерального бюджета на высшее образование, млрд. р.	498,2	498,6	485,8	491,9	630
Доля расходов на высшее образование в расходах федерального бюджета, %	3,4	3,2	2,9	3	3,7

В период 2012-2019 годов наблюдается сокращение числа образовательных учреждений высшего образования (рис.2). За весь исследуемый период их число сократилось на 305 единиц или на 29,16%. В 2018/2019 учебном году продолжился тренд на снижение количества учебных заведений высшей школы, их число, по сравнению с предыдущим годом, сократилось на 25 единиц и составило 741 учебное заведение.

Из этого можно сделать вывод, что сокращения в системе высшего образования, намеченные государством, имеют место быть.

Сокращение числа образовательных организаций высшего образования связано с процессами оптимизации и реорганизации организаций и их филиалов по итогу мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования.

Также сокращается численность студентов, их количество в 2018-2019 учебном году сократилось на 1,98% относительно предыдущего года и составило 4161 человек, а вот за весь период численность сократилась на 31,48%.

Данный показатель имеет очевидную однонаправленную тенденцию к снижению.

Среди причин, поспособствовавших этому можно выделить снижение рождаемости в стране в 1990-х годах, повышение проходного балла для абитуриентов в связи с введением ЕГЭ, увеличение платы за обучение, а также сокращение количества мест в вузах, которые финансируются из средств бюджетов [2, с. 71].

Переход на программный принцип составления бюджета привел к консолидации бюджетного финансирования отечественных вузов на основе косвенной формализации итогов конкурсных процедур в

рамках государственной программы «Развитие образования» на 2013– 2020 г. Она состоит из отдельных подпрограмм и мероприятий, сегментированных по различным направлениям деятельности, которые фиксируются в бюджетной росписи. В совокупности с комплексом подготовленных Министерством образования и науки методических указаний по определению ассоциированных с реализацией образовательных программ типовых расходов такая структура росписи (помимо придания расходам целевого характера, жесткой фиксации ответственности и определения соответствия целей, задач и показателей) призвана обеспечить и расширенные аналитические возможности уполномоченных министерств, а также оперативность системного реагирования на изменение стратегического вектора национальной политики (посредством корректировки системы приоритетов, механизмов бюджетного обеспечения и т.д.) [3, с. 53].

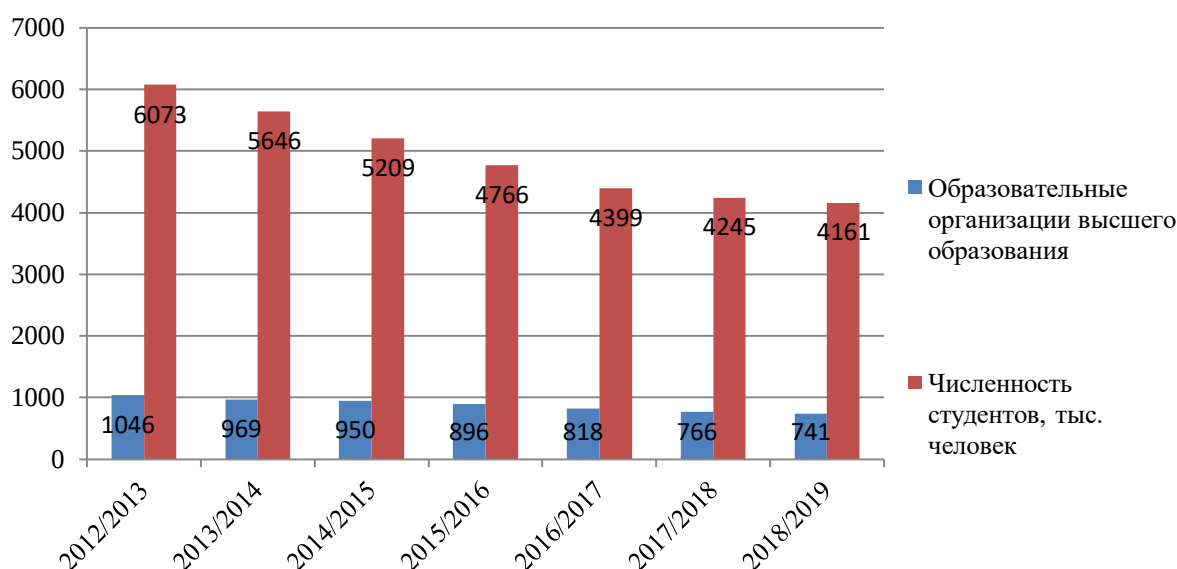


Рис. 3. Динамика числа образовательных учреждений высшего образования и студентов, обучающихся в них в 2012-2019 гг

Большая часть финансового обеспечения государственной программы «Развитие образования» на 2013–2020 годы приходится на реализацию образовательных программ высшего образования. Так, объем бюджетных ассигнований на реализацию государственной программы из средств федерального бюджета составляет 3 794 151 764,9 тыс. руб., из них на реализацию подпрограммы 1 «Реализация образовательных программ профессионального образования» приходится 3 356 736 642,4 тыс. руб., что составляет 88,47%.

Список литературы

1. Бодров А. А. Особенности и основные принципы нормативно-правового регулирования деятельности образовательной организации высшего образования / Бодров А. А., Гробер Е. М. // Вестник международного института рынка. – 2016. - №2. – С. 43-51.
2. Капранова Л. Д. Финансирование высшего образования: основные тенденции // Проблемы образования. – 2017. - № 1. – С. 69-75.
3. Чернова Е. Г. Модели финансирования образования и эффективность деятельности университетов / Чернова Е. Г., Ахобадзе Т. Д., Малова А. С., Салтан А. А. // Вопросы образования. - 2017. - № 3. - С. 37-82.

УДК 330

УЧЕТ И АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ООО «КООПСТРОЙ»

МАГОМЕДОВ РАМАЗАН ФАЙЗУЛЛАЕВИЧ

старший преподаватель кафедры «Бухучет-1»

АТАЕВА ДИАНА МАГОМЕДОВНА

студентка 3к. 3гр. факультета «Бухучет и аудит»

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Аннотация: В данной статье рассматривается учет основных средств, сравнительный баланс, структура основных фондов, анализ показателей состояния, движения и годности основных средств и динамика показателей эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, баланс, показатели, активы, амортизация.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF AVAILABILITY AND MOVEMENT OF FIXED ASSETS LLC «KOOPSTROY»

**Magomedov Ramazan Fayzullaevich,
Ataeva Diana Magomedovna**

Abstract: This article considers the accounting of fixed assets, comparative balance, the structure of fixed assets, the analysis of indicators of the state, movement and suitability of fixed assets and the dynamics of indicators of the efficiency of use of fixed assets.

Keywords: fixed assets, balance sheet, indicators, assets, depreciation.

Основные средства - это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления предприятием в течение периода, превышающего 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 рублей.

Синтетический учет наличия и движения основных средств, принадлежащих предприятию на правах собственности, осуществляется на следующих счетах:

- 01 «Основные средства» (активный);
- 02 «Амортизация основных средств» (пассивный);
- 91 «Прочие доходы и расходы» (активно-пассивный).

Счет 01 «Основные средства» предназначен для получения информации о наличии и движении принадлежащих организации на правах собственности основных средств, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации или сданных в текущую аренду.

Для обобщенной оценки финансового состояния проведем сравнительный анализ баланса на примере ООО «Коопстрой» позволяющий оценить структуру имущества и источников формирования имущества Общества, а также одновременно произвести горизонтальный и вертикальный анализ.

Проведя сравнительный анализ баланса ООО «Коопстрой» за 5201-2016 год можно сделать вывод о том, что доля внеоборотных активов увеличилась в 6201 году по сравнению с 5201 годом на 67 тыс.руб., в основном данное увеличение произошло за счет дополнительного приобретения кооперативом основных фондов.

Таблица 1

Сравнительный аналитический баланс ООО «Коопстрой» за 2017-2018гг

Показатели	на 2017 год		на 2018 год		Отклонение (+;-)	
	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %
1	2	3	4	5	6	7
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	1111	47,7	1198	33,3	+87	-14,4
Нематериальные активы	120	5,1	100	2,8	-20	-2,3
Итого по разделу I	1231	52,8	1298	36,1	+67	-16,7
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	678	29,1	975	27	+297	-2,1
Дебиторская задолженность	237	10,2	1149	31,8	+912	+21,7
Денежные средства	33	1,4	6	0,1	-27	-1,3
НДС	152	6,5	175	4,9	+23	-1,6
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу II	1100	47,1	2305	63,9	+1205	+16,7
БАЛАНС	2331	100	3603	100	+1272	0
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	10	0,4	10	0,3	0	-0,1
Резервный капитал	-	-	-	-	-	-
Добавочный капитал	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	920	39,5	1008	28	+88	-11,5
Итого по разделу III	930	39,9	1018	28,3	+88	-11,6
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Кредиты и займы	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу IV	-	-	-	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	54	2,3	0	0	-54	-2,3
Кредиторская задолженность	1347	57,7	2585	71,7	+1238	+14
Прочие обязательства	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу V	1401	60,1	2585	71,7	+1184	+11,6
БАЛАНС	2331	100	3603	100	+1272	0

Стоимость оборотных активов увеличилась на 1205 тыс.руб., в основном данное увеличение произошло за счет дебиторской задолженности и стоимости запасов.

Величина капитала и резервов изменилась за счет увеличения размера нераспределенной прибыли на 88 тыс.руб., хотя в процентном соотношении можно видеть отрицательную разницу в удельном весе на 11,5%.

Долгосрочных обязательств у Общества не наблюдалось, а размер краткосрочных обязательств возрос в суммарном отношении на 1184 тыс.руб., что на 11,6% выше чем в 2015 году.

Далее рассмотрим динамику структуры основных средств в ООО «Коопстрой» за 2017-2018 год.

На основании отчетных данных по ООО «Коопстрой» можно рассчитать следующие коэффициенты, которые будут отражены в таблице:

коэффициент износа в 2017 году = 0,07,

2018 году = 0,3;

коэффициент годности в 2017 году = 3,57 ,

2018 году = 1,08;
 коэффициент выбытия в 2017 году = 0,67,
 2018 году = 0,96;
 коэффициент обновления в 2017 году = 0,91,
 2018 году = 0,97;
 коэффициент интенсивности обновления в 2017 году = 0,21,
 2018 году = 0,93.

Таблица 2

Анализ показателей состояния, движения и годности основных средств ООО «Коопстрой» за 2017-2018гг. (тыс.руб.)

Показатели	на 2017 год	на 2018 год	Отклонение (+;-)
Наличие на начало года	311	1111	+800
Поступило за год	1007	1160	+153
Выбыло за год	207	1073	+866
Наличие на конец года	1111	1198	+87
Рост (+), уменьшение (-), основных средств за год	800	87	-713
Износ на конец года	79	360	+281
Коэффициент износа на конец года	0,07	0,3	+0,23
Коэффициент годности на конец года	3,57	1,08	-2,49
Коэффициент выбытия	0,67	0,96	+0,29
Коэффициент обновления	0,91	0,97	+0,06
Коэффициент интенсивности обновления	0,21	0,93	+0,72

Таблица 3

Показатели состояния основных средств ООО «Коопстрой» за 2017-2018гг. (тыс.руб.)

Показатели	на 2017 год	на 2018 год	Отклонение (+;-)
Наличие на начало года	311	1111	800
Наличие на конец года	1111	1198	87
Сумма амортизации на начало года	26	355	329
Сумма амортизации на конец года	79	360	281
Коэффициенты износа:			
- на начало года	0,02	0,29	0,27
- на конец года	0,07	0,3	0,23
Коэффициенты годности:			
- на начало года	1,6	3,6	2
- на конец года	3,6	1,08	-2,52

Показатели состояния основных средств, представленные в таблице 4, свидетельствуют о том, что в ООО «Коопстрой» изношенность основных средств достаточно высокая. Исходя из показателей коэффициентов износа, она составляет за исследуемый период от 0,02 до 0,29 тыс.руб. на начало года и от 0,07 до 0,3 тыс.руб. на конец года. Коэффициенты годности на начало и конец 2017 года изменились на 2 тыс.руб., а на 2018 год это изменение составило -2,52 тыс.руб. Полученные результаты говорят о том, что годность основных средств в 2018 году снизилась по сравнению с предыдущим годом, и ООО «Коопстрой» необходимо обновить принадлежащие ему основные фонды.

Список литературы

1. Положение по ведению бухгалтерского учета 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Утверждено приказом Минфина РФ от 06.04.1999г. №43н.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета 6/01 «Учет основных средств». Утверждено Приказом Минфина РФ от 30.03.2001г. №26н.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению. Утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000г. №94н.
4. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. - Люберцы: Юрайт, 2017 год.
5. Алексеева Г.И. Бухгалтерский Финансовый Учет. Отдельные Виды Обязательств: Учебное пособие / Г.И. Алексеева. - Люберцы: Юрайт, 2017 год.

УДК 331.91

УЧЁТ И АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ РОССИЙСКИМ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМ СУБЪЕКТОМ

ХОМЕНКО АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ,
ГРИЩЕНКО КСЕНИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

студенты

Оренбургский государственный университет

*Научный руководитель: Бурлакова Ольга Владимировна
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ОГУ «Оренбургский государственный университет»*

Аннотация: Актуальность данной темы обусловлена текущим состоянием трудовой миграции в Российской Федерации. В статье проведён анализ использования рабочей силы российскими хозяйствующими субъектами, рассмотрено нормативно-правовое регулирование трудовой миграции в Российской Федерации, рассмотрен учет иностранной рабочей силы. Приведены статистические данные о численности иностранных граждан и оформленных разрешениях на работу.

Ключевые слова: рабочая сила, миграционный учет, иностранная рабочая сила, иностранные граждане, миграция, трудовая миграция, миграционная квота, миграционная карта, система патентов.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE USE OF FOREIGN LABOR BY THE RUSSIAN ECONOMIC ENTITY

Khomenko Alexander Gennadievich,
Grishchenko Ksenia Evgenievna

Scientific adviser: Burlakova Olga Vladimirovna

Abstract: The relevance of this topic is due to the current state of labor migration in the Russian Federation. The article analyzes the use of labor force by Russian economic entities, considers the legal regulation of labor migration in the Russian Federation, considers the accounting of foreign labor. Statistical data on the number of foreign citizens and work permits are given.

Key words: labor force, foreign labor force, foreign citizens, migration, labor migration, migration quota, migration card, patent system.

На сегодняшний день Российская Федерация активно организывает и развивает сферу использования временной иностранной рабочей силы. К нормативно-правовым актам, регулирующим данную сферу, относят:

- Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в РФ» от 25.07.2002 г №115-ФЗ ред. от 27.12.2018 г. №528-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.01.2019) [1];
- Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) с посл. изм. от 27.12.2018 г [2].

– Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ с посл. изм. от 27.12.2018 г [3].

В экономическом словаре рабочая сила трактуется как экономически активное население; способность к труду, совокупность физических и интеллектуальных способностей, которыми располагает человек и которые используются им для производства жизненных благ. [5].

Российская Федерация занимает второе место в мире по числу трудовых мигрантов, каждый год на территорию страны прибывает более 20 миллионов иностранных граждан, большая часть которых приезжает на заработки (табл. 1). Однако не вся прибывающая иностранная рабочая сила ставится на учёт, так как многие мигранты работают нелегально. Прибывшие в Российскую Федерацию иностранные граждане должны заполнить миграционную карту и в течение 7 рабочих дней в обязательном порядке встать на учёт в территориальном органе Федеральной миграционной службы [1].

Таблица 1

Численность иностранных граждан, получивших разрешительные документы на работу в России¹ (тыс. чел.)

	2013	2014	2015	2016	2017
Всего ²	2529,0	3306,3	1868,7	1686,3	1773,9
В т.ч.:	2365,0	3101,1	1713,4	1581,1	1679,4
Из стран СНГ					
Азербайджан	75,2	110,7	50,5	49,0	54,1
Армения	127,2	181,3	0,2	0,0	0,0
Казахстан	1,1	1,1	0,3	0,2	0,1
Киргизия	167,7	227,1	33,2	0,1	0,1
Республика Молдова	94,9	224,1	98,3	65,4	52,0
Таджикистан	472,2	603,1	428,3	403,8	442,4
Туркмения	0,3	0,5	0,3	0,3	0,2
Узбекистан	1254,0	1341,4	893,2	894,5	997,0
Украина	172,3	411,7	209,1	167,9	133,5
Из других стран	162,5	202,6	154,4	104,5	94,2
Вьетнам	10,0	14,9	12,9	8,0	11,5
Китай	77,9	84,1	53,6	40,1	35,7
КНДР	25,1	32,7	33,1	33,1	27,2
США	0,5	1,1	0,7	0,1	0,1
Турция	26,3	29,9	23,7	8,7	5,9

¹ - Включая лиц без гражданства;

² - По данным МВД.

При устройстве на работу иностранный гражданин должен получить разрешение на работу самостоятельно, либо через работодателя. В 2018 году по данным МВД России было оформлено 130136 тысяч разрешений на работу иностранным гражданам, что составляет 85 % от 2014 года (табл. 2).

В целях защиты прав российских работников от иностранных граждан законодательство ввело ограничение их числа в составе организаций [1]. А также законодательством устанавливается миграционная квота, которая в 2019 году равна 144583 тысяч человек (табл. 2).

Под миграционной квотой понимается количественное ограничение численности прибывающих иностранных граждан, которую устанавливают органы власти по стране в целом, а также отдельным отраслям деятельности, профессиям [6].

Таблица 2

Данные о расходовании квот на выдачу разрешений на работу иностранным гражданам в Российской Федерации за 2014-2018 гг.

	2014	2015	2016	2017	2018
Потребность в привлечении иностранных работников, тыс. чел.	357,9	275,9	214,0	177,0	140,1
Оформлено разрешений на работу иностранным гражданам, тыс. чел.	151,4	148,3	149,0	148,3	130,1
Процент исчерпания квоты	42,3	53,8	69,6	83,8	92,9

Работодатели предельно внимательны при приёме на работу иностранных граждан, так как за нарушение установленных законодательных требований предусмотрены штрафы в больших размерах. Существуют случаи приглашения иностранных граждан или высококвалифицированных специалистов на работу от работодателя. В этом случае работодатель должен выполнить следующее:

- сделать запрос в центр занятости;
- получить разрешение на привлечение иностранного работника;
- оформить иностранному гражданину приглашение на въезд;
- посодействовать иностранному гражданину с оформлением патента и разрешения на работу, заключить трудовой договор.

Так в 2018 году были внесены изменения Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон «О миграционном учёте иностранных граждан и лиц без гражданства в РФ» от 27.06.2018 г. 163-ФЗ о миграционном учёте иностранных граждан. При устройстве на работу иностранные граждане обязаны осуществлять установленный платёж по НДФЛ в размере 1200 рублей (для граждан ЕАЭС в размере 13% от размера заработной платы) [3].

Согласно проведённому анализу статистических данных Федеральной службы статистики России, а также сводке данных показателей деятельности по миграционной ситуации в России, можно сделать вывод о том, что за последние пять лет в России потребность в привлечении иностранной рабочей силы снизилась на 39.1% в 2018 году по отношению к 2014 году. Наибольшее число иностранных граждан, которые получили разрешительные документы, прибыли из Узбекистана, Таджикистана, Украины. Жители таких стран как США, Армении, Туркмении, Казахстана имеют наименьшее число прибывающих в Российскую Федерацию.

В соответствии со статьей 333.28 Налогового кодекса Российской Федерации чтобы принять на работу иностранных работников, работодатель должен осуществить следующие расходы.

Таблица 3

Расходы при приеме на работу иностранных граждан

№ п/п	Статья расхода	Сумма, за каждого работника, рублей
1	Государственная пошлина за выдачу разрешения на привлечение и использование иностранных работников	3000р
2	Государственная пошлина за выдачу приглашения иностранному гражданину	200р
3	Государственная пошлина за выдачу разрешения на работу	1000р
4	Денежный залог для обеспечения выезда иностранного работника из Российской Федерации	В размере стоимости билета

Денежный залог, внесенный в обеспечение оплаты выезда иностранного гражданина с территории Российской Федерации, не признается расходом в соответствии с ПБУ 10/99 и отражается в составе дебиторской задолженности на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». При его

возвращении дебиторская задолженность по этому счету закрывается. Если работник не имеет собственных денежных средств для оплаты выезда после окончания срока пребывания в Российской Федерации или в случае депортации, то работодателю должны быть предоставлены документы, подтверждающие, что внесенный ранее залог израсходован на оплату выезда работника, что является основанием для признания этой суммы в составе расходов по обычным видам деятельности. [2]

В том случае, когда выезд работника оплачивается за счет данных средств, стоимость проезда, по мнению налоговых органов, не включается в расходы при исчислении налога на прибыль. Ведь эти расходы работодатель осуществляет в личных интересах работника.

Операции по внесению залога и его расходованию или возврату оформляются бухгалтерскими проводками:

Таблица 4

Операции по внесению залога и его возврата

Содержание операции	сумма	Дебет	Кредит
Перечислен залог	7000	76/субсчет «Расчеты по залогам»	51
Возвращена сумма залога	7000	51	76/субсчет «Расчеты по залогам»
Оплата выезда работника учтена в составе расходов	7000	26	76/субсчет «Расчеты по залогам»

Можно сделать вывод, что использование иностранной рабочей силы в Российской Федерации с каждым годом набирает обороты, что в свое время требует контроля и учета со стороны работодателя.

Список литературы

1. Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в РФ» от 25.07.2002 г №115-ФЗ ред. от 27.12.2018 г. №528-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.01.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37868/b698269155bb4233fb310d9c514ff51f1b8fd1ba/ (23.03.2019)
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) с посл. изм. от 27.12.2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://base.garant.ru/12125268/d6ae5f4ca9dcecc3e8e499359db7e59d/> (23.03.2019)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ с посл. изм. от 27.12.2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/5adc4fe62fbcbbcf332de635616bec52a58151/ (23.03.2019)
4. Россия в цифрах 2018: Крат. стат. сб./Росстат- М., Р76. – 2018. – С 91,100. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rusfig/rus18.pdf
5. Гловели Г. Д. РАБОЧАЯ СИЛА // Большая российская энциклопедия. Электронная версия (2016); [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://bigenc.ru/economics/text/3487368> Дата обращения: 23.03.2019
6. Семенов Илья Валерьевич Миграционная политика современной России в отношении иностранных работников // Бизнес в законе. 2014. №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/migratsionnaya-politika-sovremennoy-rossii-v-otnoshenii-inostrannyh-rabotnikov> (дата обращения: 23.03.2019).

© А.Г. Хоменко, К.Е. Грищенко, 2019

УДК 336

МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ПРОЕКТ

ХОЛОСТОВ ЕГОР СЕРГЕЕВИЧ

студент

ФГБОУ высшего образования «Ивановский государственный энергетический университет
имени В.И. Ленина»

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные методы привлечения средств, освещаются жизненные циклы проекта, раскрыт термин проектное финансирование.

Ключевые слова: проектное финансирование, акции, облигации, банковский кредит, жизненный цикл проекта.

METHODS OF ATTRACTING FINANCING TO THE PROJECT

Kholostov Egor Sergeevich

Abstract: This article discusses the main methods of raising funds, highlights the life cycles of the project, the term project financing.

Keywords: project financing, shares, bonds, bank loan, project life cycle.

В настоящее время функционирование многих коммерческих предприятий организовано по проектному принципу, другими словами их деятельность осуществляется на основе реализации проекта.

Тип проекта зависит от	Вид проекта
• профиля организации; • объемов требуемых инвестиций; • масштаба деятельности организации	• внедрение новых технологий в производство; • создание нового продукта; • строительство и т.д.

Рис. 1. Типы и виды проектов

Привлечение финансирования является немаловажным вопросом в этих условиях, поскольку любые действия организации тем или иным образом связаны с воплощением какого-либо инвестиционного проекта. Любой инвестиционный проект в течение своего развития проходит определенные фазы. Жизненный цикл проекта подразделяется на стадии в зависимости от целевого назначения и сложности проекта, принятой системы организации работ и иных факторов. Преимущественно, в научной литературе выделяют три стадии жизненного цикла проекта (рис.11).

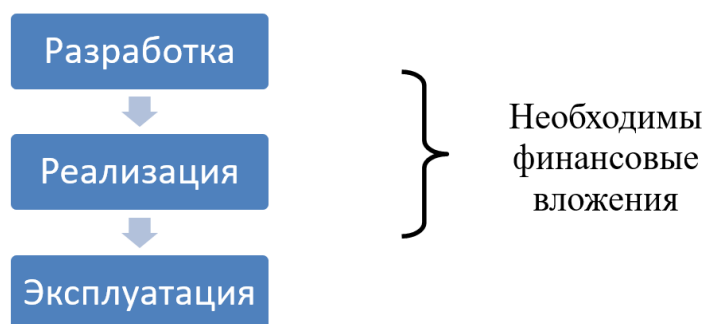


Рис. 2. Стадии жизненного цикла проекта

Финансовые вложения в проект требуются в течение первых двух периодов жизненного цикла проекта: разработки и реализации.

На стадии разработки проекта выполняется подготовка проектной документации, договоров с инвесторами, соучастниками, партнерами и прочими членами проекта и другие мероприятия. Поскольку финансовые средства в виде займа, привлекаемого под проект, в большинстве своем несут необеспеченный характер, то, как следствие, на этом этапе участники проекта подвергаются риску невозврата вложенных средств. Желательно, чтобы риски при реализации проекта были распределены между его участниками, и в этих целях необходимо применять особую форму финансирования проектов.

Проектное финансирование является наиболее эффективным методом реализации инвестиционных проектов, позволяющим минимизировать и распределить риски проекта. Иными словами - проектное финансирование - это способ реализации инвестиционного проекта посредством создания специализированного юридического лица (проектной организации) и заключения проектных соглашений со всеми участниками проекта в целях распределения рисков, при котором вложения, привлеченные из различных источников финансирования, носят долгосрочный характер и возвращаются кредиторам за счет генерируемого в ходе эксплуатации проекта денежного потока.

Столь необходимое в рамках первых двух стадий жизненного цикла проекта привлечение финансовых средств может быть реализовано различными способами. Каждый источник финансирования имеет свои особенности и дифференцированные условия привлечения инвестиций. В зависимости от определенных обстоятельств необходимо оценивать привлечение средств из разных источников с целью выбора наиболее выгодного. Основным критерием выбора источника является максимизация доходов, генерируемых проектом. Следовательно, при реализации проекта привлечение финансовых ресурсов из различных источников должно быть оптимизировано для достижения максимального значения целевого критерия с учетом внешних и внутренних факторов.

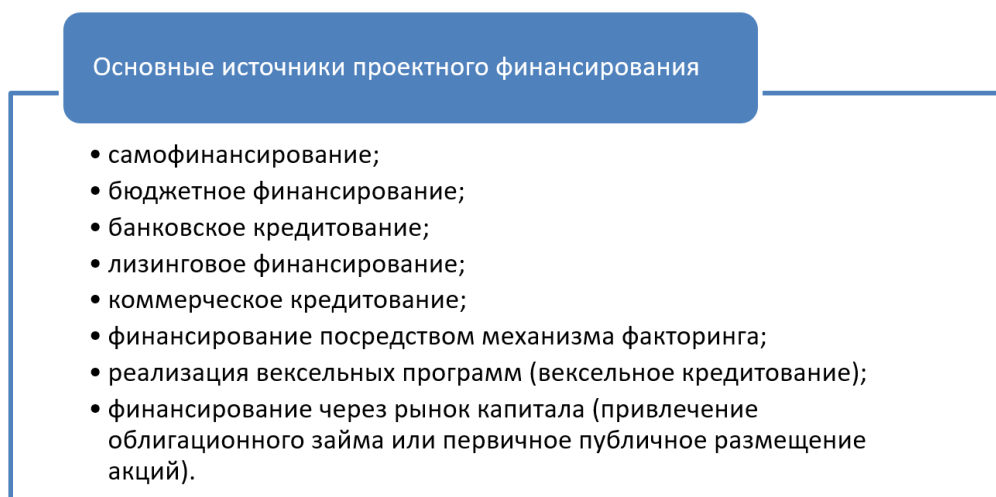


Рис. 3. Основные источники проектного финансирования

Отметим тот факт, что финансовые ресурсы из различных источников привлекаются для реализации проекта в определенных соотношениях. Сравнивая банковские кредитные ресурсы и ресурсы рынка капитала, можно сделать вывод о большей доступности и, как следствие, большей популярности первых для применения в качестве заемных средств.

Для привлечения средств организация должна спланировать некую стратегическую линию, финансовую стратегию. Исследуем схему, которая отображает источники проектного финансирования непосредственно в финансовой стратегии проектной организации. В этой схеме учтен объем инвестируемых в проект средств и уровень развития проектной организации. Так, значительных инвестиций не требуются на стадии разработки проекта, но для подготовки бизнес-плана, проектной документации, проектных контрактов и осуществления других мероприятий на указанной стадии уже необходимы определенные затраты. Вместе с тем, в период разработки для проектной организации достаточно сложно задействовать заемный капитал, поскольку большинство кредиторов требуют вложения в проект собственных средств. На начальном этапе проекта объем инвестируемых собственных средств, как правило, не превышает 50 млн. рублей. Этих средств достаточно для реализации мероприятий стадии разработки проекта. Однако, этот способ из-за незначительного проявления и ограниченности в объемах финансирования в дальнейшем должен быть дополнен другими источниками.

Финансовая стратегия организации, помимо самофинансирования, рассчитывает на последовательное привлечение других финансовых источников с увеличением объемов заемных средств. Как отмечалось выше, наиболее распространенный источник представляет собой банковское кредитование, широко применяемое для финансирования инвестиционных проектов. Этот источник позволяет привлечь до 200 млн. рублей.

На второй стадии - стадии реализации проекта - инвестиционные затраты значительно увеличиваются, поскольку встает необходимость закупки дорогостоящего оборудования и материалов. Постепенно, с развитием проектной организации и ростом масштабов деятельности по реализации проекта возникает необходимость диверсификации структуры источников финансирования.

В такой ситуации организация, не обладающая возможностью непосредственного выхода на публичный рынок капитала, может применить вексельные программы, что соответствует следующей ступени развития финансовой стратегии организации. Как свидетельствует практика, в большинстве случаев общий объем финансирования, привлекаемого посредством операций с векселями, не превышает 500 млн. рублей [2].

Грамотная финансовая стратегия позволяет проектной организации на стадиях разработки и реализации проекта последовательно осуществлять мероприятия по привлечению средств из вышеперечисленных источников и увеличить ряд инструментов, применяемых для финансирования. Это укрепляет взаимоотношения организации с партнерами, нарабатывает кредитную историю, и организация, как следствие, приобретает известность и получает возможность выхода на публичный рынок капитала, что, в свою очередь, дает возможность привлечения гораздо большего объема средств, используя механизмы фондового рынка.

Облигационный займ и первичное публичное размещение акций являются наиболее часто используемыми способами привлечения свободных финансовых ресурсов рынка капитала. Облигационный займ отличается от ранее рассмотренных видов привлечения финансирования практически неограниченным размером потенциально привлекаемых ресурсов, однако требует существенных финансовых и временных затрат. Именно с этим связано то, что эмиссия облигаций оправдывается при необходимости привлечения значительных ресурсов на продолжительный срок. Размещение облигационного займа в среднем позволяет аккумулировать инвестиции в объеме от 500 до 3 000 млн. рублей.

Высшим этапом финансовой стратегии проектной организации является первичное публичное размещение акций на рынке капитала. Этот финансовый источник может быть определен как самый затратный и трудоемкий. Поэтому, рассматривать возможность привлечения финансирования через выпуск акций необходимо на основе взвешенной оценки и целесообразно только при недостаточности ресурсов из прочих источников, поскольку при продаже акций увеличивается число собственников организации, каждый из которых может оказывать влияние на процесс управления проектом. В свою оче-

редь, объем привлекаемых через первичное публичное размещение средств, аналогично облигационному займу, ограничен только возможностями рынка капитала. Потенциально, любой крупный инвестиционный проект можно профинансировать с помощью эмиссии акций. На практике объем привлекаемых средств начинается от 500 млн.руб.

Все вышеописанные источники финансирования могут использоваться проектной организацией для привлечения инвестиций в проект [3].

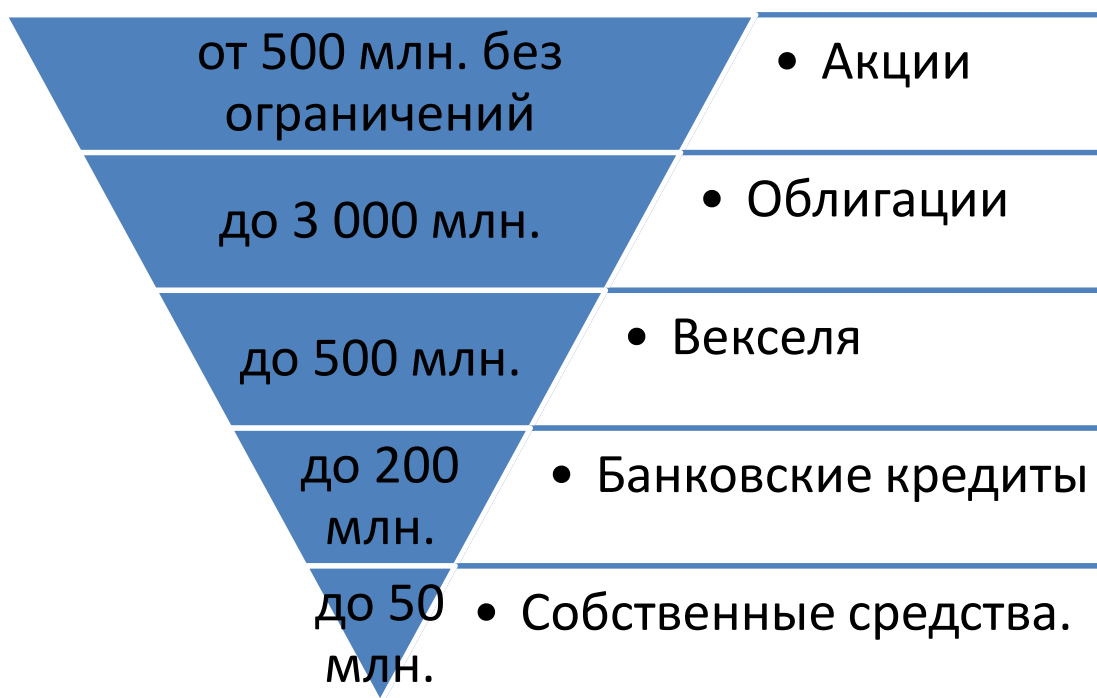


Рис. 4. Методы инвестиций

Список литературы

1. Учебные материалы для студентов [Электронный ресурс]: Ямайская конференция. Современная валютная система. - Режим доступа: https://studme.org/54563/ekonomika/yamayskaya_konferentsiya_sovremennaya_valyutnaya_sistema
2. История государства [Электронный ресурс]: Ленд-лиз. Мифы и реальность. - Режим доступа: <http://statehistory.ru/35/Lend-liz--Mify-i-realnost/>
3. Википедия свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Международный валютный фонд. - <https://ru.wikipedia.org>
4. Журнал Forklog информационный ресурс о криптовалютах [Электронный ресурс]: Как блокчейн решает проблемы рекламы. - Режим доступа: <https://forklog.com/kak-blokchejn-reshaet-problemy-onlajn-reklamy>
5. Электронное средство массовой информации Coindesk информационный ресурс о Блокчейне [Электронный ресурс]: - Режим доступа <https://www.coindesk.com/>
6. Журнал Forklog информационный ресурс о криптовалютах [Электронный ресурс]: Обзор возможностей Catapult в Nem.- Режим доступа: <https://forklog.com/obzor-vozmozhnostej-blokchejn-dvizhka-catapult-dlya-nem>

УДК 330

ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

ЕЛИСЕЕВА ЕЛЕНА ИГОРЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: Объектом научно-исследовательской работы является процесс влияния интернет-бизнеса на конкуренцию в России. Целью исследования является рассмотрение вопросов, связанных с организацией, ведением и внедрением интернет-бизнеса на предприятиях Российской Федерации. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть теоретические и практические аспекты, а именно: выявить сущность интернет-бизнеса, проблемы развития интернет-бизнеса, пути его внедрения на предприятия и влияние на конкуренцию, подведение итогов.

Ключевые слова: интернет, интернет-бизнес, бизнес, интернет-предпринимательство, интернет-рынок, онлайн-бизнес, коммерция, конкуренция, развитие, товары, предприятия, услуги, потребитель, предприниматель, технологии, инновации, информационные технологии, экономика, глобальная сеть.

INTERNET BUSINESS AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF COMPETITION IN RUSSIA

Eliseeva Elena Igorevna

Abstract: The object of research is the process of influence of Internet business on competition in Russia. The purpose of the study is to consider issues related to the organization, management and implementation of Internet business in the Russian Federation. To achieve this goal, it is necessary to solve the following tasks: to consider the theoretical and practical aspects, namely: to identify the essence of Internet business, the problems of Internet business development, ways of its implementation on enterprises and the impact on competition, summing up.

Keywords: Internet, Internet business, business, Internet entrepreneurship, Internet market, online business, Commerce, competition, development, goods, enterprises, services, consumer, entrepreneur, technology, innovation, information technology, economy, global network.

В настоящее время с каждым годом все большую популярность приобретает интернет-бизнес, данный факт обусловлен быстрым развитием интернет-технологий. Если 15-20 лет назад в России, чтобы что-то купить нужно было выйти из дома и поехать в магазин, то сейчас большинство товаров можно приобрести не выходя из дома по средствам онлайн-шопинга.

Экономика все больше и больше приобретает виртуальный характер. Заходя в Интернет, можно найти огромное количество сайтов, где предлагают свои услуги Интернет-магазины, аптеки, библиотеки, клиники и даже банки. Из этого следует, что интернет-бизнес оказал влияние не только жизнь человека, но и на экономику.

С развитием Интернета возникли новые и современные возможности для развития экономики. В таком случае скорость роста интернет-бизнеса, создает почти нереальные возможности и для улучшения самого бизнеса. Следовательно, влияние Интернета оказывает не только на экономический фактор, под его влиянием находятся и область инноваций, и коммерция, а также процесс производства, и область потребительских услуг.

Внедрение новейших информационных технологий в сфере бизнеса можно назвать новыми

возможностями, которые были даны предпринимателям, что влияют на конкурентоспособность предприятия, а также восполняют увеличивающиеся потребности самих предпринимателей.

Интернет-бизнес развивается неравномерно, пример тому страны Европы и Россия, где бизнес в интернете находится на разных уровнях развития.

Несомненно, что с увеличивающимися темпами роста интернет-бизнеса возникла потребность в грамотных специалистах, обладающих точной специализацией, связанной с информационными технологиями. Исходя из этого, есть настоящая потребность в профессионалах ведения интернет-бизнеса.

Таким образом, можно с полной уверенностью сказать, что крупные компании, которые реализовывают поставки по всему миру, активно используют глобальную сеть в собственных коммерческих интересах, а малый и средний бизнес обращается к онлайн-бизнесу для того, чтобы дать возможность увеличить свой рынок сбыта и в последствии выйти на международный уровень. Благодаря раскрутке в интернете, предприятия дают возможность потенциальным покупателям и клиентам облегчить выбор, за счёт предоставления полного ассортимента товаров с указанием цен и затраты меньшего времени на покупки, чем шопинг в торговых центрах в реальной жизни.

С целью конкуренции интернет-бизнес становится тем условием, которое увеличивает темпы роста процессов, связанных с данным событием. В этом случае покупательская потребность зависит не только от качества предоставляемых товаров, услуг и затрат на его производство и доставку, но и от того, насколько оперативно и быстро операторы обработают заказ, за какой короткий срок данный заказ будет собран, отправлен и доставлен. Совокупность всех этих факторов влияют на рынок конкуренции. Потребитель сосредоточен не только на цене товара, но и на, времени, затраченном на получение товара или услуги. Важную роль, в этом случае, занимает качество предоставляемых услуг, то есть опять же значение имеет фактор времени, а именно, как оперативно менеджер по работе с клиентами отреагирует на все пожелания, требования и жалобы потенциального клиента.

Онлайн-бизнес имеет значительное влияние на экономику государства, так как ее развитие оказывает прямое воздействие на центры мировых экономик.

Для России проблема интернет-бизнеса напрямую зависит от недостаточного развития законодательной базы. Для ее решения в первую очередь необходимо обеспечить правовую базу, взять опыт зарубежных стран, таких как США, и регламентировать все нужные данные о интернет-бизнесе, подготовить саму площадку для внедрения интернет-бизнеса, что означает, наладить систему электронных платежей, произвести более эффективную работу по налогообложению, финансировать малый бизнес на развитие инновационных технологий, которые позволят использовать интернет-бизнес в качестве метода распространения собственных товаров и услуг.

Российская Федерация входит во Всемирную торговую организацию, которая также регламентирует обязательства по электронной коммерции.

Все без исключения выше перечисленные факторы влияют на конкуренцию. Сложно представить себе существование монополии в рамках интернет-бизнеса, так как данное явление имеет характер международного, а следовательно можно найти предприятия, предоставляющие аналогичные услуги или товары, но при этом находящиеся в другом государстве. Значит можно сказать о том, что условия конкуренции, с развитием онлайн-бизнеса ужесточаются.

С развитием Интернета возникла возможность совершенствования интернет-бизнеса. Так как человек – социальное существо, у которого регулярно есть различные потребности, развитие онлайн-бизнеса было связано с человеческими запросами. На данный момент интернет-бизнес напрямую связан с современным миром.

Каждый день можно видеть улучшение и развитие информационных технологий, которые оказывают влияние на рост научно-технологических процессов и на интернет-коммерцию.

Каждый клиент хочет как можно проще оплачивать и получать заказанный товар или услугу, для выполнения данных целей и был создан интернет-бизнес.

В сфере интернет-бизнеса много вопросов и проблем, которые не дают достичь идеального результата, нужно приложить много усилий и времени для устранения всех негативных моментов, чтобы интернет-бизнес находился на достойном уровне. Большая доля данных сложностей связана не с эконо-

мическими составляющими, а с правовыми. Вопросы в законодательной сфере можно рассматривать большое количество времени, так как это самый разнообразный фактор от отсутствия налогового законодательства сравнительно интернет-бизнеса, до результативных способов защиты прав создателя.

Этапов развития интернет-бизнеса в России еще не завершен, так как был обусловлен экономическими особенностями времени. Исходя из этого, если мировая экономика потерпела кризис, то данная ситуация напрямую отобразится и на интернет-бизнесе.

Следует отметить, что именно Россия считается тем государством, где интернет-бизнес может получить наибольшее продвижение, если получит прочную законодательную базу.

Список литературы

1. Покровская Л.Л. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции / Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №3; URL: www.science-education.ru/103-6240
2. Беспалов А.А. История развития электронного бизнеса в России. С. 13 [Электронный ресурс] URL <http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru>
3. Электронная коммерция [Электронный ресурс] URL/ <http://kunegin.narod.ru/ref6/sc1/glava6.htm>
4. Электронная коммерция [Электронный ресурс] URL/ <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=555823>

УДК 330

ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ

КРЕМЛЕВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИСЛАВОВНА

кандидат экономических наук, основной штатный работник, доцент кафедры «Финансы и кредит»

АБДУЛЛАЕВ МУРАД ГАБИБУЛЛАЕВИЧ,**БЕРИЕВ СУЛТАН САИДОВИЧ**

студенты

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

РФ, г. Махачкала

Аннотация: Одним из важнейших инвестиционных финансовых инструментов, адекватных инновационной экономике, является лизинг. Лизинг -- это вид инвестиционной деятельности, состоящий в приобретении имущества и сдаче его в аренду на определенный срок и за определенную плату.

Ключевые слова: комплексы, лизинг, лизингодатель, договор, оформление.

LEASING AS A FINANCIAL INSTRUMENT

Kremleva Victoria Vladislavovna,**Abdullayev, Murad Habibullaevich,****Beriev Sultan Saidawi**

Основные понятия лизинга

Предметом лизинга могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может быть использовано для предпринимательских целей.

Основными субъектами лизинга являются лизингодатель, лизингополучатель и продавец (поставщик) оборудования, которых называют прямыми участниками лизинговой сделки.

Лизингодатель -- физическое или юридическое лицо, которое приобретает имущество и предоставляет его за плату во временное владение и пользование лизингополучателю.

Лизингополучатель -- физическое или юридическое лицо, которое по договору лизинга получает имущество во временное пользование за определенную плату.

Продавец (поставщик) -- физическое или юридическое лицо, которое по договору купли-продажи продает имущество лизингодателю.

Исходная схема лизинга, в которой участвуют три названных субъекта, предусматривает одновременное заключение, как минимум, двух контрактов -- договора лизинга (между лизингодателем и лизингополучателем) и договора купли-продажи (между лизингодателем и продавцом).

Косвенными участниками лизинговой сделки являются коммерческие и инвестиционные банки, которые кредитуют лизингодателя и сами являются гарантами лизинговых сделок, страховые компании, консалтинговые фирмы, посредники, лизинговые брокеры и другие хозяйствующие субъекты, которые принимают участие в лизинговой сделке, но не относятся к прямым участникам.

Оформление лизинговой сделки между ее участниками проходит ряд последовательных этапов.

1. Инициатором сделки может быть любой из трех участников, но чаще всего лизингополучатель или продавец, которому надо сбыть свою продукцию. Допустим, что инициатором сделки является лизингополучатель, которому нужно оборудование. Естественно, он обращается к производителю, либо к лизинговой компании (если производитель данного оборудования не известен ему). Лизингополу-

чатель договаривается с поставщиком о цене, условиях поставки, технико-экономических характеристиках оборудования. Переговоры завершаются заключением протокола о намерениях, который затем будет предоставлен лизинговой компании.

2. Лизингополучатель обращается в лизинговую компанию с просьбой приобрести необходимое оборудование и сдать ему в аренду, оформляя эту просьбу заявкой.

3. Лизингодатель изучает заявку, информацию о лизингополучателе, о ценах на продукцию, ведет предварительные переговоры с продавцом оборудования, решает вопросы финансирования покупки, определяет величину комиссионного вознаграждения.

4. Решаются вопросы о финансировании покупки оборудования, возможно, заключается кредитный договор с банком.

Заключается договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

На основе договора купли-продажи лизинговая компания закупает необходимое оборудование в свою собственность.

На основе договора со страховой компанией лизинговая компания оформляет страхование лизинговой операции объектом которого может быть не только лизингуемое оборудование, но и все виды рисков, связанных с его обслуживанием, включая медицинское страхование работников.

Осуществляется поставка и сдача-приемка оборудования лизингополучателю.

Эксплуатируется оборудование и выплачиваются лизинговые платежи лизингодателю.

Лизинговая операция может быть завершена выплатой остаточной стоимости и передачей оборудования в собственность лизингополучателя.

Таким образом, даже в этой не самой сложной, можно сказать, типовой сделке участвуют пять субъектов и заключаются четыре договора, неисполнение какого-либо из них может сорвать все остальные.

Формы и виды лизинга

Основными формами лизинга, согласно ст.7 Закона о лизинге, являются внутренний и международный лизинг:

внутренний лизинг -- когда лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами и представляют одну страну;

международный лизинг -- когда лизингополучатель или лизингодатель является нерезидентом Российской Федерации.

Международный лизинг подразделяется на импортный и экспортный в зависимости от местонахождения лизингодателя.

Импортный лизинг -- когда лизингодатель-нерезидент передает имущество в лизинг компании-резиденту. Экспортный лизинг--когда лизингодатель-резидент передает имущество в лизинг компании нерезиденту.

Существует множество видов лизинга. Основными признаками классификации лизинга по видам являются:

- степень окупаемости предмета лизинга;
- состав участников сделки;
- тип имущества;
- характер лизинговых платежей.

Список литературы

1. Агеева С.Д. Региональная банковская система в России: тенденции и факторы пространственного распределения / С.Д.Агеева, А.В.Мишура // Вопросы экономики. - 2017. - N 1. - С.123-141.
2. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 592 с.3. Банковское дело. - М.: Юрайт, 2018. - 592 с.
3. Банковское дело. Управление и технологии: Учебник / Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 671 с.

УДК 330

РАСКРЫТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

КАБАРГИНА АННА СЕРГЕЕВНА,
НОВИКОВА ЕКАТЕРИНА ЛЕОНИДОВНА

студенты

Оренбургский государственный университет

Аннотация: Учетная политика организации - это внутренний документ, устанавливающий комплекс методов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения (документация, инвентаризация), стоимостного измерения (анализ и расчёт), текущей группировки (счета и двойная запись) и итогового обобщения (баланс и отчетность) фактов хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: Внешнеэкономическая деятельность, Учетная политика хозяйствующего субъекта, экспорт, аспекты ведения учетной политики.

DISCLOSURE OF INFORMATION ON FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE ACCOUNTING POLICY OF AN ECONOMIC ENTITY

KabarginaAnnaSergeevna,
NovikovaEkaterinaLeonidovna

Abstract: the Accounting policy of the organization is the internal document establishing a complex of methods of accounting - primary supervision (documentation, inventory), cost measurement (the analysis and calculation), the current group (accounts and double record) and final generalization (balance and the reporting) of the facts of economic activity.

Key words: foreign Economic activity, Accounting policy of the economic entity.

Организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, должны раскрывать информацию о валютных и экспортно-импортных операциях в своей учетной политике. В этом случае учетная политика для внешнеэкономической деятельности может быть составлена как в виде отдельного документа, так и в виде раздела общей учетной политики организации на текущий период. Организация самостоятельно определяет содержание и структуру учетной политики для внешнеэкономической деятельности.

Как и в случае с общей политикой, учетная политика для внешнеэкономической деятельности разрабатывается в конце текущего года на дальнейший отчетный период. В случае если предприятие является вновь созданным и используется для внешнеэкономической деятельности, оно обязано выпустить выбранную учетную политику для операций импорта и экспорта и денежных операций вплоть до первоначальной публикации бухгалтерской (финансовой) отчетности. То есть не позднее, чем через 90 дней после того, как предприятие приобретает статус юридического лица, после регистрации в своей официальной стране. Учетная политика согласно исследованию и принятию вновь формируемых юри-

дических лиц используется с момента получения юридического лица (государственная регистрация) [2].

В случае работы организации ее учетная политика, регулирующая организацию и осуществление внешнеторговых операций, может быть изменена только в случаях предусмотренных законодательным органом Российской Федерации:

1. Внесение изменений в законодательство Российской Федерации о внешнеторговых, валютных и иных операциях, а также нормативно- правовые акты, регулирующие бухгалтерский или налоговый учет валютных и импортно-экспортных операций.

2. В случае разработки и внедрения новейших способов, методов и приемов в коммерческих организациях для сохранения записей об имуществе и обязательствах, выраженных в иностранной валюте.

3. В случае серьезных изменений в организационных условиях внешнеэкономической деятельности, которые делятся на внешние и внутренние факторы. Внешние факторы (изменения в международной политической ситуации, экономические санкции во внешней торговле и т. д.) Внутренние факторы (корпоративная реструктуризация, изменения в составе собственников и инвесторов, изменения в деятельности и условия внешнеэкономической деятельности)

Модификации в учетной политике внешнеэкономической деятельности должны быть учтены и внедрены уже после 1 января года, последующего за годом её принятия. Введение изменений в учетной политике исполняется организационно-распорядительными документами торговой компании. Все вероятные результаты изменений в учетной политике для валютной экономической деятельности, которые проявляют или могут проявить значительное воздействие на экономическое положение компании, валютные потоки или экспортно-импортные операции, обязаны оцениваться на основе стоимости. Анализ определенных последствий изменений в учетной политике для внешнеэкономической деятельности ведется в согласовании с информативными данными о дате вступления в силу изменений.

В качестве составных элементов учетной политики руководитель организации утверждает локальные документы для организации учета внешнеторговых операций:

- рабочий план счетов учета внешнеэкономической деятельности, с перечнем синтетических и аналитических счетов, необходимых для учета валютных и экспортно-импортных операций в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- разработанные формы первичных записей, которые предусмотрены для регистрации фактов внешнеэкономической деятельности, для которых отсутствуют стандартные формы первичных документов, а также формы управленческой отчетности;
- методический инструментарий для оценки активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, а также для признания доходов и расходов от экспортно-импортных операций и сделок организации;
- организация контрольных процедур по соблюдению законности и правильности учета валютных и внешнеторговых операций, а также по проведению количественного контроля при инвентаризации [1].

Применение разработанной учетной политики внешнеэкономической деятельности основано на соблюдении следующих принципов [4]:

Руководствуясь Налоговым кодексом, в частности главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации, коммерческие организации могут формировать два локальных внутренних документа, регулирующих бухгалтерский и налоговый учет внешнеэкономической деятельности:

- учетная политика внешнеэкономической деятельности для целей бухгалтерского учета;
- учетная политика внешнеторговых операций для целей налогообложения.

Отличия в содержании данных документов зависят от особенностей характеристик компании на внешнеэкономическом уровне, данных импорта и экспорта, денежных и инвестиционных операций, основ налогового и таможенного законодательства и процедур сбора таможенных платежей и сборов. При разработке учетной политики внешнеэкономической деятельности для целей бухгалтерского учета, внимание уделяется операциям с иностранной валютой, способам и технологиям учета экспорта и импорта, а также изменениям активов и обязательств, выраженных в иностранной денежной единице.

Поскольку Федеральный закон РФ "о бухгалтерском учете" от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ определил порядок учета активов и обязательств, предназначенных для торговли в валюте Российской Федерации, все процедуры исполняемые в зарубежной валюте обязаны быть преобразованы в рублевом эквиваленте. Пересчет активов и обязательств, выраженных в иностранной денежной единице, для целей бухгалтерского учета, производят по курсу российского банка на этот торговый день. Для формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности переводы в иностранной денежной единице рассчитываются согласно курсу на последний день отчетного периода. Пересчет иностранной валюты приводит к валютной разнице, что обуславливается как отличие между рублевым эквивалентом и пересчитанной иностранной валютой. Процедура перерасчета денежных средств в иностранной валюте и определения курсовой разницы определяется учетной политикой, которая обязана предусматриваться в бухгалтерском учете как часть доходов и расходов. В качестве сопоставления, проанализируем данные по экспорту российских компаний, которые занимаются добычей полезных ископаемых.

Таблица 1

Принципы разработанной учетной политики

Наименование принципа	Обозначение принципа
Принцип требования полноты	Принцип полноты учета всех видов экономической деятельности, внешнеторговых и валютных операций, факторов платежей в иностранной и национальной валюте
Принцип требования своевременности	Своевременный учет фактов внешнеэкономической деятельности на момент их совершения, формирование информации для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
Принцип требования осмотрительности	Готовность признать в системе бухгалтерского учета операции по импорту и экспорту, долговые расходы и доходы, возможные активы в иностранной валюте в системе бухгалтерского учета, не имея скрытых резервов в процессе внешнеэкономической деятельности
Принцип требования приоритета содержания перед формой	В системе бухгалтерского учета признается экономическое содержание внешнеторговых деловых операций и сделок, а не их юридическая форма, хотя соблюдение внешнеэкономической деятельности не только строго контролируется российским законодательством, но и международными правовыми нормами
Принцип требования непротиворечивости	Соответствие идентичности информации, отраженной в аналитическом учете, данных дебетовых и кредитовых оборотов, а также сводного бухгалтерского баланса активов и пассивов, выраженного в иностранной валюте, стоимости статей и элементов на последний календарный день текущего месяца
Принцип требования рациональности	Минимизировать затраты на ведение бухгалтерского и налогового учета при организации и ведении валютных, экспортных и импортных операций с учетом условий внешнеэкономической деятельности, размера организации, а также количества импорта и экспорта.

Таблица 2

Данные по экспорту основных компаний РФ, занимающихся добычей полезных ископаемых [3]

Экспорт	Газпром	Роснефть	Норникель	Северсталь
Франция	12 млрд м3 природного газа, общей стоимостью \$2,4 млрд.	271,4 млн т нефти, стоимостью 517,6 долл США за тонну сырья	1,2 млн. т. Чер.мет, По стоимости 650 долл США за тонну сырья	0,932 т аффинированного золота, По стоимости 2620,32р за грамм
Чехия	8млрд м3 природного газа, общей стоимостью \$1,8 млрд.	143,2 млн т нефти, стоимостью 533,2 долл США за тонну сырья	2,4 млн т Чер.мет, По стоимости 632,5 долл США за тонну сырья	1,8 т аффинированного золота, По стоимости 2653р за грамм
<u>УК</u>	16,4 млрд м3 природного газа, общей стоимостью \$2,9 млрд.	80 млн т нефти, стоимостью 510,2 долл США за тонну сырья	2,8 млн т Чер.мет, По стоимости 649 долл США за тонну сырья	0,932 т аффинированного золота, По стоимости 2648,95р за грамм

Рабочий план счетов для учета внешнеэкономической деятельности предполагает схему регистрации и группировки фактов внешнеторговых операций, активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, особенностей налогообложения экспорта и импорта продуктов, в зависимости от используемых организацией таможенных режимов.

Конкретные условия ведения бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности коммерческих учреждений формируются соответствующими критериями:

- концепция расчетов с иностранными поставщиками, потребителями и заказчиками, таможенными органами, иными должниками и кредиторами осуществляется в руб. и иностранной валюте;
- в качестве контрагента - потребители, заказчики, поставщики, подрядчики, могут обслуживать российских и иностранных партнеров
- собственность, материальные ценности в пути либо на складе, могут пребывать на территории различных государств [5].

Рабочий план счетов предусматривает учетные записи первого порядка - основные синтетические счета, второго порядка- субсчета, и счета третьего порядка - субконто, которые необходимы для формирования аналитической учетной информации для принятия управленческих решений по экспортным, импортным и валютным операциям. Открытие счетов второго и третьего порядка способствует:

- отражению в бухгалтерском учете как общих сведений о внешнеэкономической деятельности, так и отдельно для экспортных и импортных операций;
- отражению информации о внешнеторговых операциях в общей системе учета хозяйственной деятельности экономического субъекта для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и для использования внешними и внутренними пользователями;
- обеспечению единства учета и отчетности во всех разделах внешнеэкономической деятельности коммерческой организации для принятия управленческих решений;
- анализу внешнеэкономической деятельности организации по всем показателям экспорта и импорта.

Учетная политика внешнеэкономической деятельности для целей налогового учета может быть сформулирована как отдельная политика или как часть отдельной учетной политики для этих целей. Общий метод установления налоговой учетной политики регулируется налоговым законодательством Российской Федерации. Налоговое законодательство предусматривает некоторые правила, которые позволяют организациям выбирать несколько вариантов учета для валютного бизнеса, в основном затрагивая налогообложение экспорта и импорта налогом на добавленную стоимость и подоходного

налога [6]. Учетная политика для целей налогового учета создается на базе требований НК РФ согласно последующим направлениям:

- признание выручки, исходя из правил перехода права собственности на экспортные продукты, что сопряжено с проблемами установления налоговой базы и использованием нулевой ставки НДС согласно экспортным операциям;
- признание прибыли и затрат в целях установления налоговой базы для исчисления налога на прибыль согласно внешнеэкономической деятельности;
- установление доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде согласно экспортно-импортным операциям;
- установление баланса затрат (убытков), подлежащих отнесению на расходы в следующих налоговых периодах;
- формирование цены ввоза продуктов для целей установления и вычета «входного» НДС согласно импорту;
- развитие резервов под экспортно-импортные ценности;
- признание задолженности согласно расчетам с контрагентами в зарубежной валюте.

В результате необходимо выделить, то, что создание учетной политики внешнеэкономической деятельности для бухгалтерского и налогового учета должна опираться на требования законодательства, предусматривающих специфику экспортно-импортных операций, что даст возможность увеличить результативность управленческих заключений по формированию внешней торговли, уменьшению налоговых рисков, минимизации расходов и максимизации доходов компании.

Список литературы

1. Савченко О.Б, Исследование показателей анализа эффективности ВЭД хозяйствующего субъекта: статья 2012г. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-pokazateley-analiza-effektivnosti-ved-hozyaystvuyuschego-subekta>
2. Бариленко В.И., Плотникова Л.К., Плотникова В.В., Плотников В.С. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. 458 с
3. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://fedstat.ru> (дата обращения 12.04.2019)
4. Анищенко А.В. Учетная политика для целей бухгалтерского учета и налогообложения на 2009 год. М.: Статус-Кво 97, 2010. 340 с.
5. Крутякова Т. Порядок формирования учетной политики организации // АКДИ Экономика и жизнь, № 9, сентябрь 2009. С. 58.
6. Сахчинская Н.С. Формирование и раскрытие учетной политики организации: монография / Н.С. Сахчинская. - Самара: Изд-во НОАНО ВРО СИБиУ, 2010. - 276с

© А.С. Кабаргина, Е.Л. Новикова, 2019

УДК 330

УЧЕТ НДС ПО ПРИОБРЕТЕННЫМ ЦЕННОСТЯМ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕЖИМЕ ЭКСПОРТА НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКИХ КОМПАНИЙ

АЙРИХ АЛЕКСЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ

студент

Оренбургский государственный университет

Аннотация: В условиях рыночных отношений в стране, расширение экспортно-импортных операций включает в себя поиск оптимальных и эффективных рычагов управления хозяйствующих субъектов, тем самым облегчая поиск новых подходов к контролю внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая деятельность предполагает основу для организации внешнеторговых отношений. Внешнеэкономическая деятельность Российской Федерации представляет собой комплекс сфер, подотраслей, предприятий и учреждений различных форм собственности, индивидуальных предпринимателей, регулярно производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих товары (услуги), импортируемые из других стран, и осуществление других видов внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: Внешнеэкономическая деятельность, встречная торговля, посреднические операции, аудит, бартерные сделки, контроль.

VAT ACCOUNTING FOR THE ACQUIRED VALUES IN THE CONDITIONS OF SALE OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE EXPORT MODE ON THE EXAMPLE OF ORENBURG COMPANIES

Ayrich Alexey Evgenievich

Abstract: In the conditions of market relations in the country, the expansion of export-import operations includes the search for optimal and effective levers of management of economic entities, thereby facilitating the search for new approaches to the control of foreign economic activity. Foreign economic activity provides the basis for the organization of foreign trade relations. Foreign economic activity of the Russian Federation is a complex of spheres, sub-sectors, enterprises and institutions of various forms of ownership, individual entrepreneurs regularly producing and selling export resources of all kinds, consuming goods (services) imported from other countries, and the implementation of other types of foreign economic activity.

Key words: foreign Economic activity, counter trade, intermediary operations, audit, barter transactions, control.

В статье рассматривается порядок исчисления и удержания НДС при вывозе товаров сельскохозяйственными организациями в страны Таможенного союза, СНГ и других стран, а также учет операций по расчетам с бюджетом.

Вопросы налогообложения при реализации сельскохозяйственной продукции на экспорт в настоящее время не теряют своей остроты и актуальности.

В соответствии со ст. 165 Таможенного кодекса Российской Федерации (ТК РФ), экспорт - это таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федерации, вывозятся с этой территории без обязательства возврата [1]. При вывозе товаров освобождение от уплаты, возврата или возмещения внутренних налогов осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах (пункт 2 статьи 166 Трудового кодекса Российской Федерации).

Согласно пп. 1 стр. 1 ст. 146 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) объектом обложения НДС является продажа товаров (работ, услуг) в Российской Федерации. В соответствии со ст. 147 Налогового кодекса Российской Федерации, территория Российской Федерации признается местом продажи товаров при следующих обстоятельствах:

1. товары находятся на территории Российской Федерации и не отправляются и не перевозятся;
2. товары в начале отгрузки или транспортировки находятся на территории Российской Федерации [2].

Таким образом, продажа товаров, вывозимых под таможенным режимом вывоза с территории Российской Федерации, признается объектом обложения НДС. В соответствии с пунктом 1 ст. 164 Налогового кодекса Российской Федерации налогообложение осуществляется по ставке налога 0%, в том числе при реализации товаров, вывозимых под таможенный режим экспорта, а также товаров, помещаемых под таможенный режим свободной таможенной зоны, при условии до представления в налоговые органы документов, предусмотренных ст. 165 Налогового кодекса Российской Федерации.

Экспорт из Оренбургской области за период 2013 - 2018 составил \$15.3 млрд. В основном экспортировались «Минеральные продукты» (53%), «Металлы и изделия из них» (30%). В структуре экспорта по странам на первом месте Казахстан (24%), на втором месте США (14%).

Таблица 1

Экспорт Оренбургской области

Период	Сумма
2013	\$3.47 млрд
2014	\$3.12 млрд
2015	\$2.46 млрд
2016	\$2.14 млрд
2017	\$2.46 млрд
2018	\$1.66 млрд
Итого:	\$15.3 млрд

Порядок документального подтверждения и оформления счетов-фактур при экспорте товаров зависит от конкретной страны, в которую осуществляется вывоз: в страны Таможенного союза (Республика Казахстан и Республика Беларусь); в страны СНГ (Республика Украина и др.) или в страны дальнего зарубежья.

1 июля 2010 года был создан Таможенный союз, состоящий из трех государств - Республики Казахстан, Российской Федерации и Республики Беларусь. В соответствии с Решением Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) от 21.05.2010 N 36 от 1 июля 2010 года в рамках Таможенного союза, Соглашения между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25 января 2008 года «О принципах косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе» (далее - Соглашение) и Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизмов контроля за их уплатой при вывозе и ввозе товаров в и из Таможенного союза от 12.11.2009 (далее - Протокол). В рамках Таможенного союза подписаны международные договоры и создана нормативно-правовая база, регулирующая налогообложение экспортных операций и механизмы сбора косвенных налогов во взаимной торговле в рамках Таможенного союза, отменены грузовая таможенная

декларация (ГТД) и сертификат происхождения на товары по форме СТ-1[3].

Таблица 2

Страны- экспортеры Оренбургской области

№	Страна	Σ (2013-2018)	Доля
1	Казахстан	\$3.72 млрд	24.3%
2	США	\$2.1 млрд	13.7%
3	Киргизия	\$1.23 млрд	8.1%
4	Узбекистан	\$853 млн	5.6%
5	Италия	\$692 млн	4.5%
6	Беларусь	\$617 млн	4%
7	Венгрия	\$606 млн	4%
8	Таджикистан	\$592 млн	3.9%
9	Украина	\$532 млн	3.5%
10	Нидерланды	\$352 млн	2.3%

Согласно ст. 1 Соглашения под экспортом товаров понимается вывоз товаров, реализуемых налогоплательщиками государств - членов Таможенного союза, с территории одного государства - члена Таможенного союза на территорию другого государства - члена Таможенного союза. Положения протокола распространяются на все товары, независимо от страны их происхождения;используются при поставке товаров как хозяйствующими субъектами стран - участников Таможенного союза, так и контрагентами из третьих стран[3].

Датой отгрузки признается дата первого по времени составления первичного бухгалтерского документа, оформленного на покупателя товаров (первого перевозчика), или дата выписки другого обязательного документа. В этом случае к экспортным поставкам применяется налоговая ставка в размере 0% при подтверждении факта экспорта. Для этого в налоговый орган участники ВЭД должны одновременно с налоговой декларацией представить пакет документов:

1. Договоры (контракты), на основании которых осуществляется экспорт товаров, договоры (контракты) лизинга, договоры (контракты) товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей), договоры (контракты) на изготовление товаров, договоры (контракты) на переработку сырья;

2. Выписка банка, подтверждающая фактическое поступление выручки от реализации экспортированных товаров на счет налогоплательщика-экспортера, если иное не предусмотрено законодательством государства – члена Таможенного союза;

3. Заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, составляемое по форме, содержащейся в Приложении 1 к Протоколу об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств - членов Таможенного союза об уплаченных суммах косвенных налогов от 11.12.2009.

На заявлении должна быть отметка налогового органа государства - члена Таможенного союза, на территорию которого импортированы товары, об уплате косвенных налогов (освобождении или ином порядке исполнения налоговых обязательств). При этом по усмотрению налоговых органов государств - членов Таможенного союза подается оригинал или копия указанного заявления;

4. Транспортные (товаросопроводительные) документы, подтверждающие перемещение товаров с территории Российской Федерации на территорию государства – члена Таможенного союза;

5. Иные документы, подтверждающие обоснованность применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов, предусмотренные законодательством государства - члена Таможенного союза, с территории которого экспортированы товары [4].

Порядок отражения в бухгалтерском учете налога на добавленную стоимость при экспорте товаров приведен в Письме Минфина России от 27.05.2003 N 16-00-14/177. На сумму НДС, исчисленную согласно п. 9 ст. 165 НК РФ по истечении 180 дней, должна быть сделана запись:

Д-т 68 "Расчеты с бюджетом", субсчет "НДС к возмещению",

К-т 68 "Расчеты с бюджетом", субсчет "НДС к начислению".

Перечисление в бюджет суммы начисленного НДС отражается традиционной записью:

Д-т 68 "Расчеты с бюджетом", субсчет "НДС к начислению",

К-т 51 "Расчетные счета" при перечислении ее в бюджет[5].

Для подтверждения обоснованности применения ставки 0% в соответствии со ст. 165 Налогового кодекса сельскохозяйственной организации РФ в общем случае необходимо представить в налоговый орган следующие документы:

1. копия внешнеторгового контракта, то есть контракта налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товаров за пределы таможенной территории Российской Федерации;

2. банковская выписка (копия), являющаяся документом, подтверждающим фактическое поступление выручки от продажи указанного товара иностранному контрагенту за счет продавца-экспортера (налогоплательщика) в российском банке;

3. копию таможенной декларации с отметками российского таможенного органа, который осуществил выпуск товаров в режиме экспорта, и российского таможенного органа, в регионе деятельности которого находится пункт пропуска, через который осуществлялся вывоз товара за пределы территории Российской Федерации. Но при перевозке товаров за рубеж на железнодорожном транспорте вместо таможенной декларации должны быть представлены иные документы: реестр выписок банка, реестр перевозных документов, оформленных при перемещении товаров в международном сообщении, копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с соответствующими отметками пограничных таможенных органов [6].

Для подтверждения нулевой ставки НДС на вывозимые товары, в налоговые органы представляются реестры таможенных деклараций.

Приказом Минфина России от 21.05.2010 N 48н определены правила подачи в налоговые органы реестра таможенных деклараций для подтверждения обоснованности применения ставки НДС 0% и налоговых вычетов при продаже экспортируемых товаров в соответствии с таможенным режимом экспорта. Эти реестры организации и индивидуальные предприниматели могут представлять в налоговые органы по месту регистрации вместо таможенных деклараций (их копий), предусмотренных пунктами. 3 стр. 1 ст. 165 Налогового кодекса Российской Федерации. Реестры представляются в пакете документов, обосновывающих правомерность применения нулевой ставки НДС, одновременно с налоговой декларацией по налогу на добавленную стоимость [7].

Плательщики НДС имеют право на налоговые вычеты в соответствии со ст. ст. 171 и 172 НК РФ. Согласно пункту 3 ст. 172 Налогового кодекса Российской Федерации вычеты по НДС на вывозимые товары применяются в момент определения налоговой базы по экспортным операциям, то есть в последний день квартала, в котором представлен полный комплект документов, подтверждающих нулевую ставку НДС. Если по истечении 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенные режимы экспорта, международного таможенного транзита, свободной таможенной зоны, сельскохозяйственная организация не представит данные документы (их копии), то операции по реализации этих товаров подлежат налогообложению по ставкам в размере 10%. В этом случае НДС по экспортной операции необходимо перечислить в бюджет за тот налоговый период, на который приходится дата отгрузки товаров (п. 9 ст. 167 НК РФ). Экспортер должен подать в налоговый орган уточненную налоговую декларацию за тот период, в котором была произведена отгрузка товаров на экспорт.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Протокол о порядке взимания косвенных налогов при экспорте и импорте от 11.12.2009.
4. Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе (Москва, 25.01.2008) с изменениями от 11.12.2009.

5. Методические рекомендации по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности агропромышленных организаций, утвержденные Минсельхозом России 13.06.2001.

6. Хоружий Л.И. Задачи бухгалтерского учета в условиях модернизации экономики России // Бухучет в сельском хозяйстве. 2010. N 8. С. 4 - 9.

7. Хоружий Л.И., Постникова Л.В., Кудаева О.В. Развитие системы бухгалтерского учета экспортно-импортных операций организаций АПК: Монография / Л.И. Хоружий, Л.В. Постникова, О.В. Кудаева. М.: Изд-во РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2010. 284 с.

© А.Е. Айрих, 2019

УДК 339.5.01

К ВОПРОСУ О ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АНТОНОВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА

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

БЕКТЕНОВ ТЕМИРЛАН КУСПАНЖАНОВИЧ

магистрант кафедры экономики и менеджмента

Западно-Казахстанский государственный университет им.М.Утемисова

(г. Уральск, Казахстан)

Аннотация: Внешняя торговля - важнейшая сфера деятельности любого государства. В связи с углублением международной специализации и кооперирования, роста интернационализации хозяйственной жизни, под влиянием научно-технической революции (НТР) внешняя торговля становится все более важным фактором экономического развития, фактором взаимодействия и сотрудничества государств.

Ключевые слова: Внешняя торговля, экспорт, импорт, товарооборот, товарная структура.

ON THE ISSUE OF FOREIGN TRADE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

**Antonova Natalya Michailovna,
Bektenov Temirlan Kuspanzhanovich**

Abstract: Foreign trade is the most important sphere of activity of any state. Due to the deepening of international specialization and cooperation, the growth of internationalization of economic life, under the influence of the scientific and technological revolution (NTR), foreign trade is becoming an increasingly important factor in economic development, a factor of interaction and cooperation of States.

Keywords: Foreign trade, export, import, trade turnover, commodity structure.

Формирование международных экономических отношений РК началось с отмены монополии государства на внешнеэкономические операции. Реформы во внешнеэкономической сфере охватили три области - регулирование внешней торговли, валютных отношений, деятельности иностранного капитала. Во всех этих областях были введены соответствующие законодательные акты и нормы, созданы общие и специальные государственные исполнительные органы, выполняющие соответствующие функции по их регулированию. Основными принципами интеграции Казахстана в мировую экономику стали либерализация внешнеэкономической деятельности и открытость национальной экономики.

Республика Казахстан на сегодняшний день является активным участником процессов, происходящих в мире. Свидетельством признания успехов Казахстана в мире стало утверждение его в качестве Председателя ОБСЕ на 2010 г. и успешное проведение Саммита ОБСЕ, резонанс которого усилил позиции страны в мировом сообществе, вступление Казахстана в ВТО в 2015 году, а так же проведение всемирной выставки Экспо-2017 в Астане.

Развитие международных экономических отношений Казахстана проявляется, прежде всего, в сфере международной торговли. В настоящее время республика торгует более, чем с 200 странами мира.

За годы независимости Казахстан достиг значительных результатов в сфере либерализации законодательной базы и государственной поддержки экспортеров, однако анализ внешнеторговой деятельности страны свидетельствует о наличии некоторых структурных проблем.

Таблица

Показатели внешней торговли Республики Казахстан

млн. долл. США	2016 год	2017 год	2018 год	Прирост 2018/2016, в %
Товaroоборот	62 113,7	77 646,8	93 489,7	+50,5%
Экспорт	36 736,9	48 342,1	60 956,2	+65,9%
Импорт	25 376,7	29 304,7	32 533,5	+28,2%
Торговый баланс	11 360,2	19 037,4	28 422,7	улучшился

Данные КС МНЭ РК и КГД МФ РК

Внешнеторговый оборот Казахстана в 2018 году составил 93,5 млрд. долл. США, что на 50,5% выше по сравнению с 2016 годом (62,1 млрд. долл. США). Положительное сальдо торгового баланса страны говорит о росте её экономики за данный период. Экспорт Казахстана в 2018 году вырос на 65,9% по сравнению с 2016 годом и составил 60,9 млрд. долл. США. [1] За исследуемый период наблюдается также рост импорта – 28,2%. Рост импорта можно ограничить только конкурентоспособными отечественными товарами и услугами. эксперты говорят, что импорт может быть не только вреден, но и полезен. Предприятия меняют старые станки на новую импортную технику и благодаря этому начинают выпускать конкурентоспособную продукцию. Однако, ввозимое импортное оборудование будет конкурировать с инвестиционной продукцией отечественного производства. В данном примере импортирование продукции имеет как отрицательные, так и положительные стороны.

На сегодняшний день отмечается высокая товарная концентрация казахстанского экспорта. Внутреннее производство в большинстве случаев является неконкурентоспособным, в этой связи львиная доля экспорта по-прежнему приходится на сырьевые товары, такие как нефть и газовый конденсат, металлы, зерно и т.д. При этом относительно низкая диверсификация торговых потоков в структуре экспорта товаров создает дополнительные риски. В целом, по сырьевому экспорту Казахстан в полной мере реализует свои конкурентные преимущества, при этом благоприятная конъюнктура рынка по традиционной экспортной корзине позволила стране обеспечить высокие темпы роста экономики, нарастить социально-экономический потенциал, решить ряд актуальных проблем экономики.

Сырьевые экспортные товары имеют естественные сравнительные преимущества, которые облегчают доступ на мировые рынки:

- короткие цепочки добавленной стоимости;
- низкая чувствительность к срокам транспортировки;
- зависимость, в основном, от поставок местных природных ресурсов;
- наличие эффекта масштаба производства;
- относительно высокая удельная стоимость, что снижает чувствительность к транспортным

расходам, в условиях отсутствия выхода к морю и географической удаленности казахстанских экспортеров от рынков сбыта. В результате, для сырьевого экспорта сокращаются транзакционные издержки, минимизируется необходимость координации между экономическими агентами, а также между агентами и регулирующими органами.

По импорту товаров наблюдается, наоборот, существенная товарная диверсификация, при этом большую часть импорта составляют инвестиционные и промежуточные товары, т.е. товары практически не производимые в Казахстане. Кроме того, существенная часть потребительских товаров также поступает из-за границы.

Текущая структура товарооборота предусматривает высокую зависимость экспортных потоков от конъюнктуры сырьевых товарных рынков, при этом импорт товаров остается малозависимым от внешних шоков и курсовых колебаний. В свою очередь это создает высокую угрозу внешнеэкономической безопасности страны. Дополнительным испытанием для отечественных товаропроизводителей является вступление Казахстана в торговые союзы, такие как Таможенный союз и ВТО.

Внешняя ориентация казахстанской экономики обернулась динамичным развитием сырьевых отраслей, в то время как доля перерабатывающей и обрабатывающей сфер остается невысокой. Поэтому

му, несмотря на значительный прогресс в сфере внешнеэкономической либерализации, положительно-го ответа на вопрос о высокой степени внешнеторговой открытости Казахстана дать нельзя.



Рис. 1. Товарная структура экспорта в январе 2019 г., в процентах

Проведенный анализ структуры экспорта Казахстана, показывает, что Республика Казахстан сохраняет сырьевую направленность. Рост экспорта обосновывается увеличением поставок таких товаров, как: нефть сырая, ферросплавы, руды и концентраты, природный газ, медь и катоды из меди.

Основными товарами экспорта из Казахстана являются: нефть сырая - 26,6млрд.долл.США(с долей 55%), медь и катоды из меди-2,3млрд.долл. США (4,8%), природный газ-2,3млрд.долл.США(4,7%), ферросплавы-2,2млрд.долл. США(4,6%), уран-1,4млрд.долл. США(3%), нефтепродукты-1,2млрд.долл. США (2,4%), руды и концентраты- 1,1 млрд.долл.США (2,2%), цинк необработанный - 834,8 млн. долл. США (1,7%), пшеница - 660,8 млн. долл. США (1,4%).[2]

Причем именно рост объемов производства и мировых цен на минеральные ресурсы за прошедший период стал основным фактором роста ВВП и внешнеторгового оборота страны. Так, доля минеральных продуктов общем объеме экспорта Казахстана увеличилась с 29% в 1995 году [1] до 74,9% в 2010г. и 77,7% в 2019году.

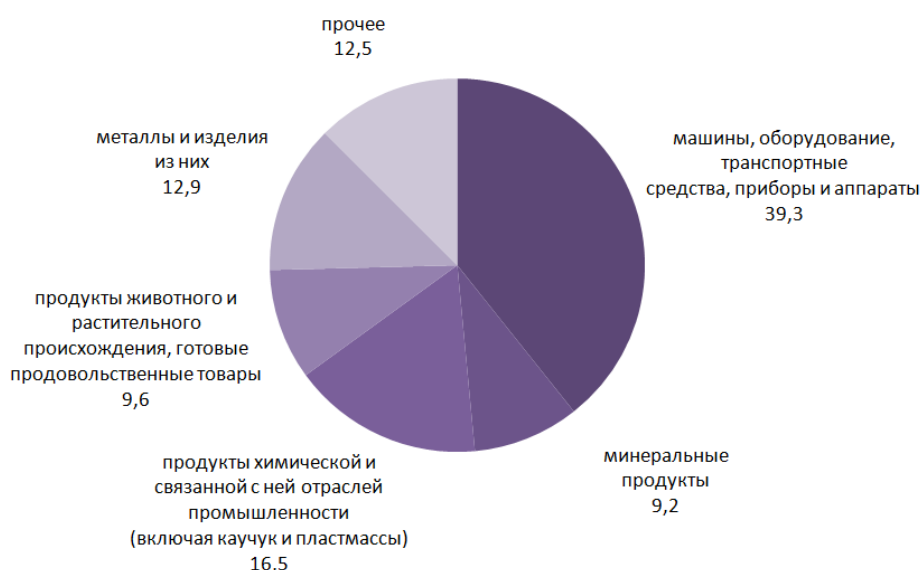


Рис. 2. Товарная структура импорта в январе 2019 г., в процентах

По импорту товаров наблюдается, наоборот, существенная товарная диверсификация, при этом большую часть импорта составляют инвестиционные и промежуточные товары, т.е. товары практически не производимые в Казахстане. Кроме того, существенная часть потребительских товаров также поступает из-за границы.

В структуре импорта высока доля машин, оборудования и транспортных средств, химической продукции, топлива, продовольствия, готовых изделий и потребительских товаров. Так, доля машин и оборудования, транспортных средств и приборов составила в январе 2019 года 39,3%, химических товаров – 16,5%, металлов и изделий из них – 12,9%, минеральных продуктов - 9,2%, продовольствия - 9,6%

Текущая структура товарооборота предусматривает высокую зависимость экспортных потоков от конъюнктуры сырьевых товарных рынков, при этом импорт товаров остается малозависимым от внешних шоков и курсовых колебаний. В свою очередь это создает высокую угрозу внешнеэкономической безопасности страны. Дополнительным испытанием для отечественных товаропроизводителей является вступление Казахстана в торговые союзы, такие как Таможенный союз и ВТО. Внешняя ориентация казахстанской экономики обернулась динамичным развитием сырьевых отраслей, в то время как доля перерабатывающей и обрабатывающей сфер остается невысокой. Поэтому, несмотря на значительный прогресс в сфере внешнеэкономической либерализации, положительного ответа на вопрос о высокой степени внешнеторговой открытости Казахстана дать пока нельзя. [3]

Проведенный анализ государственной внешнеторговой политики показывает, что основной целью остается создание эффективной и оперативной системы продвижения и защиты экономических интересов Республики Казахстан в ходе интеграции в мировую торговую систему.

Список литературы

1. Комитет по статистике МНЭ РК// <http://stat.gov.kz/>
2. Анализ состояния внешней торговли Казахстана АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан» <http://export.gov.kz/>
3. Развитие торговли в РК: тенденции и влияние на макро-экономические индикаторы: Отчет научно – исследовательского Института экономики и информатизации транспорта, телекоммуникаций. Астана 2012

УДК 331.316.3

ЭЛЕКТРОННЫЕ БОЛЬНИЧНЫЕ: ВОПРОСЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

АВЕРЬЯНОВА АЛЕКСАНДРА ВАСИЛЬЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет»

Аннотация: в статье описана схема действий участников по применению электронного листа нетрудоспособности, рассматриваются преимущества и недостатки электронного больничного листа. Кроме того, названы условия, при соблюдении которых учреждение может перейти на оформление электронных листов нетрудоспособности.

Ключевые слова: больничный лист, лист нетрудоспособности, электронный больничный лист, Фонд социального страхования, переход на электронные больничные листы, оформление больничных.

ELECTRONIC HOSPITAL: TRANSITION QUESTIONS

Uvarova Elena Vladimirovna,
Averyanova Aleksandra Vasilyevna

Abstract: the article describes the scheme of actions of participants on the use of an electronic sheet of disability, discusses the advantages and disadvantages of an electronic sick list. In addition, the conditions under which the institution can switch to the registration of electronic sheets of disability are named.

Key words: sick-list, disability sheet, electronic sick-list, Social Insurance Fund, transition to electronic hospital sheets, registration electronic sick-list.

Сегодня лист нетрудоспособности — это единственный документ, который позволяет официально не прийти на рабочее место.

Больничный лист получают только официально трудоустроенные работники в случае их временной нетрудоспособности или при беременности и предстоящих родах. Лист выписывают в государственной больнице или частной клинике, в которой человек проходит обследование [1].

Оформление больничных уже давно поставлено на поток, однако, раньше они были только в бумажном виде. Сейчас происходит активное внедрение IT-технологий, а значит, всё большее количество документов могут передаваться в электронном виде. Такая тенденция не могла обойти и больничные листы.

Электронный лист нетрудоспособности ничем не отличается от бумажного — он также регламентируется ФЗ № 255 и имеет такое же оформление и должен визироваться [1]. Различие только в том, что электронный лист нетрудоспособности составляется и хранится в специализированной информационной базе и заверяется усиленной электронной цифровой подписью (ЭЦП) [2].

Чем аргументирована такая инициатива?

- Цифровой вид документации упрощает взаимодействие с ней, а также архивирование и сортировку, поэтому необходимо снижать хранение документации на бумажных носителях.

- Так как больничные листы часто подделывают, то переход их в электронный вариант позволяет усилить меры информационной безопасности, а также при помощи новых технологий проверить подлинность.

- Электронные версии дают возможность отслеживать и передавать сведения между физическими лицами и организациями [3].

На сегодняшний день работодателей не обязывают применять данную программу, это дело добровольное.

Наниматель, который отказался принять участие в переходе на электронные больничные листы, имеет право направить работника на переоформление документа, если тот предоставляет его в электронном виде. В таком случае врачу необходимо сделать отметку в электронном листке о факте прекращения его действия и выдать бумажный (письмо ФСС от 11.08.2017 № 02-09-11/22-05-13462).

Использование электронного больничного, как и любое другое нововведение, влечет за собой определенные последствия, о которых необходимо знать.

Преимущества электронного листка нетрудоспособности:

- Удобный способ получения, так как он оформляется в режиме онлайн и на руки не выдается;
- уменьшение временных затрат как пациента, так и медицинского работника;
- Решены проблемы хранения, архивирования, и транспортировки бумажных экземпляров больничных;
- Информация, хранящаяся в единой электронной базе, является доступной;
- Предупреждение задержки оплаты периода нетрудоспособности нанимателем, поскольку системой и ФСС контролируются сроки выплаты средств по электронному больничному;
- Расчеты можно проверять при помощи программного калькулятора [3].

К недостаткам относятся:

- Для того, чтобы научиться работать в новом программном обеспечении, врачебному персоналу необходимо посещать курсы повышения квалификации. Для медиков преклонного возраста она может быть неосуществима, вследствие чего они могут быть уволены;
- невозможно полностью устранить человеческий фактор;
- необходимость в компьютерном обеспечении медицинских учреждений;
- возможны сбои и неполадки в системе, которые могут негативно повлиять на процесс оформления больничного;
- потребность в преобразовании ведомственных учреждений и структур с целью вменения им обязанностей по работе с новым видом больничных.

Хоть оформление электронных больничных листов разрешено, выдаются они только при выполнении условий:

1. У работодателя есть личный кабинет на сайте ФСС;
2. У медицинского учреждения, где предполагается получить справку, должна быть подключена система для работы с электронными версиями.
3. У сотрудника организации есть оформленное согласие на выдачу больничного листа не только в бумажном виде [3].

Если какое-либо требование не будет выполнено, то больничный оформляется как обычно.

Выплаты по временной нетрудоспособности и по беременности и родам назначают и выплачивают на основании бумажного листа нетрудоспособности или электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной подписью медицинского работника и организации.

Новым режимом предусмотрено, что врач может оформить виртуальный больничный лист, если:

- Получено письменное согласие пациента;
- Медицинское учреждение и работодатель участвуют в специальной системе выдачи листка нетрудоспособности в виртуальной форме.

Работник может обратиться в медицинское учреждение, где он проходил лечение, и по его окончании ему выдадут больничный лист, оформленный в виртуальной форме. Следует заметить, что он получит только номер документа, который необходимо представить работодателю [3].

Организация и фонд при этом получают всю необходимую информацию для расчета и возмещения пособий через специальную электронную систему (рис.1).

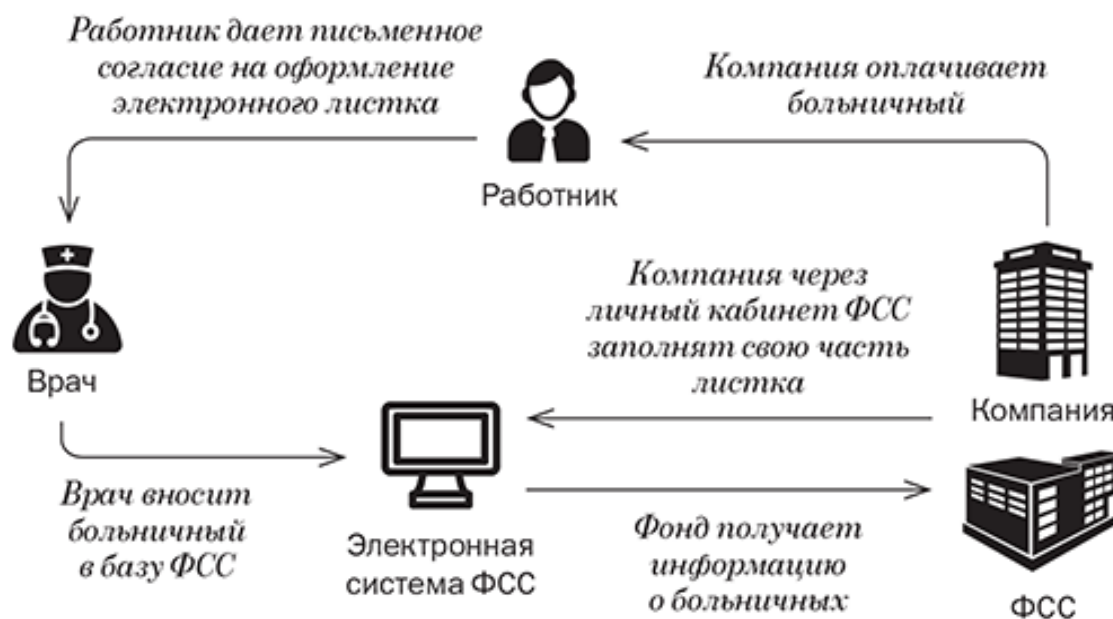


Рис. 1. Схема документооборота

Фонд социального страхования планирует, что половина всех больничных листов в 2019 году будет виртуальной, а уже к 2021 году бумажные листки и вовсе исчезнут.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».
2. Федеральный закон от 01.05.2017 № 86-ФЗ «О внесении изменений в статью 13 Федерального закона "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»
3. Соловьев Ф.И. Электронный больничный лист с 1 июля 2019 – 2020 года как это будет[Электронный ресурс]/ Экономические Консультационные Системы: все финансовые и юридические вопросы.-2019.- Режим доступа: [https://eksystems.ru/elektronnyj-bolnichnyj-list-s-1-iyulya-2019-2020-goda-kak-eto-budet/\(23.05.2019\)](https://eksystems.ru/elektronnyj-bolnichnyj-list-s-1-iyulya-2019-2020-goda-kak-eto-budet/(23.05.2019))

УДК 330

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

РЯБКО ОЛЬГА АНДРЕЕВНА

студентка

КУБГАУ «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

Аннотация: В данной статье рассматриваются финансовые риски и их влияние на развитие предпринимательства. Также раскрывается объективный и субъективный подход к финансовым рискам, определяются факторы, влияющие на их появление. Делаются выводы о необходимости государственной поддержки в развитии малого бизнеса и преодолении кризисных ситуаций. Также указывается последовательность выполнения и решения проблем финансового риска опираясь на работы различных ученых-экономистов, которые представлены в российской и зарубежной экономической литературе, к ним относятся Дж. Ван Хорн [1], Ю. Бригхем [2], Ф. Найт [3] и др., но большая их часть работ будет касаться именно корпоративного сектора экономики. Вопросы финансовых рисков или их составляющих в государственном секторе рассматривали в меньшей степени в работах таких ученых как И.А. Бланк [4], Д. Брюмергофф [5]. Значительный вклад в теорию развития российского малого бизнеса в условиях формирования рыночных отношений внесли такие ученые-экономисты, как Абалкин Л.И. [7], Лапуста М.Г. [8], Швандар В.А. [9] и др. и поэтому, взятая нами тема, является актуальной, так как изучению финансовой нестабильности предприятия посвящено множество научных трудов и публикаций. Вопросы и разработки и применения инструментария диагностики финансового состояния, рассматривались в исследованиях Э. Альтмана, Ж. Конана, М. Гольдера, Ю. Адаева, Н. Гавриловой, В. Ковалева и многих других. Но со временем проблема финансовой нестабильности стала только популярнее, а вопросов, связанных с ней, возникло еще больше. [17]

Ключевые слова: финансовые риски, малый бизнес, государственная поддержка, виды рисков, финансовый кризис.

Любой экономический субъект, вне зависимости от сферы своей деятельности, сталкивается с финансовыми рисками. Сама сущность финансовых рисков заключается в возможности появления потерь при совершенствовании финансовых операций. Важно понимать тот факт, что под финансовыми рисками в экономической литературе в основном понимаются не только те риски, которые имеют финансовую природу, но и все те риски, которые возникают непосредственно в деятельности организаций. В данной статье под понятием финансовые риски будут пониматься риски, которые возникают в процессе финансового предпринимательства, где в роли товара выступают деньги, ценные бумаги. [6] Вообще существуют разные определения, но мы рассмотрим риск с точки зрения финансовой потери действующей организации, а также как неопределенность в отношении будущего результата, и не обязательно неблагоприятного. Эта точка зрения была сформулирована Ф. Найтом [3], хотя многие российские авторы связывают ее с наступлением именно неблагоприятных событий или потерь. Уровень развития российских малых предприятий значительно уступает некоторым зарубежным странам с более развитой рыночной экономикой, это связано с негативными последствиями финансовых рисков, которые в свою очередь предполагают не только прямую финансовую опасность, но и вероятную прибыль. К сожалению, многие начинающие предприниматели боятся излишних затрат, поэтому находятся на том же уровне развития своего дела, что и первоначально. В конечном счете, это приведет к банкротству и закрытию компании. Финансовые вложения в развитие своего дела необходимы, так как они непосредственно могут привести к улучшению не только производственной части предприятия, но и материальной. Но существует и обратная сторона финансовых вложений, способная привести к разорению компании из-за нерациональности использования ресурсов. Так, например, Й. Шумпетер в книге «Теория экономического развития» пишет о том, что если риски не учитываются в хозяйственном

плане, тогда они становятся, с одной стороны, источником убытка, а с другой – прибыли. Можно выбрать стратеги, которая принесла бы меньший финансовый урон организации, но при этом сама получаемая прибыль будет меньше. [10] Таким образом, мы можем сделать вывод, что некоторые риски прямо пропорциональны получаемой прибыли, поэтому финансовые риски необходимы для получения наибольшего дохода.

Для осуществления реального анализа и управления требуется классификация финансовых рисков на уровне активов, проектов и предприятия в целом. Риски, связанные с покупательной способностью денег можно разделить на инфляционные, которые напрямую связаны со снижением реальных денежных доходов и прибыли из-за инфляции; дефляционные, зависящие от того, что с ростом дефляции цены снижаются, что приводит к ухудшению экономических условий предпринимательства и снижению прибыли; риски ликвидности, связанные с возможностью финансовых потерь при реализации ценных бумаг из-за изменения оценки их качества; валютные риски, под которыми понимается опасность неблагоприятного снижения курса валюты [11]. Важно отметить, что финансовые риски необходимо рассматривать в системе взаимоотношений между субъектами и объектами управления рисками. Таким образом, система управления представляет собой сложный механизм воздействия управляющей системы на управляемую в целях получения желаемого результата. Под объектом управления понимаются рискованные вложения капитала, экономические отношения между хозяйствующими подразделениями в процессе реализации риска. Субъектом управления в системе управления риском выступает специальная группа людей. Она осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления. По нашему мнению, не следует забывать о том, что в настоящее время на первый план в качестве одного из важнейших факторов, способных регулировать финансовую деятельность организации в долгосрочной перспективе, является инвестиционная стратегия предприятия. Немаловажным в этой связи является развитие ресурсного потенциала с обязательной диверсификацией и освоением производственного инновационного продукта. [12] Если предприниматель не готов идти на оснащение своего бизнеса новыми и улучшенными техническими и технологическими средствами, которые требуют определенных денежных вложений, то это может привести к еще большим затратам или даже необратимым последствиям. Неправильное распоряжение финансовыми средствами предприятия приводит к банкротству. Так, например, предприятие ООО «СБ-Юг» города Краснодар, занимающееся продажей, установкой и обслуживанием бассейнов за 2014-2016 гг. потерпело банкротство. Оценка коэффициентов финансовой устойчивости в анализируемые годы показала зависимость предприятия от внешних источников финансирования, что является негативным фактом. Анализ показателей рентабельности показал, что имела тенденция к снижению показателей. Это говорит об ухудшении эффективности использования ее имущества, средств и текущей деятельности, а также финансового состояния в целом. За 2015 год полная себестоимость реализованной продукции превышала выручку от продаж, в результате чего был получен убыток в размере 45 тыс. рублей. Уже в 2016 году выручка от продаж возросла, в результате чего была получена прибыль от продаж и от финансово-хозяйственной деятельности в целом, что положительно повлияло на финансовое состояние организации. Таким образом, проведенный анализ показал, что произошел существенный рост выручки от продаж и финансовых результатов в 2016 г., однако в исследуемом периоде организация являлась финансово неустойчивой и неплатежеспособной.

На основе всего ранее изложенного можно сказать, что важным аспектом развития бизнеса и недопущения неблагоприятных финансовых рисков является не только теоретический аспект, но и психологический. Каждый предприниматель помимо наделенных качеств и знаний, должен уметь правильно распоряжаться своими деньгами. Самым лучшим способом, по нашему мнению, является вложение части денег в инвестиции, различные ценные бумаги, именно это поможет увеличить прибыль и послужить «подушкой безопасности» в случае падения бизнеса. А также это дает уверенность в нынешнем благосостоянии предприятия.

Финансовому риску присуща объективная основа из-за неточности внешней среды по отношению к предпринимательской компании. Внешняя среда включает экономические, социальные и социально-политические требования, к подвижности которых, компания, исполняя свою деятельность, обязана

адаптироваться. Неясность условия выражается в том, что она находится в зависимости от большого количества неустойчивых контрагентов и персон, действия которых не всегда удастся предвидеть с точной вероятностью.

В то же время ученые разрабатывают субъективный подход к предпринимательскому риску. Например, В. Ойгензихт в своем труде «Проблема риска в гражданском праве» отталкивается от того, что риск по своей сущности субъективен, так как реализуется через человека. Ведь именно предприниматель оценивает сложившуюся ситуацию, ищет способы и варианты реализации своей идеи, делает выбор из множества альтернатив. [13]

Финансовое поведение бизнесмена при рыночных отношениях базируется на риске, избираемой им индивидуальной программы в рамках возможностей, которые непосредственно вытекают из законодательных актов. Таким образом, каждый член рыночных отношений предварительно лишен известных, конкретно установленных характеристик, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, стабильности покупательной способности денежных единиц, неизменности общепризнанных мер и иных значимых инструментариев экономического управления. В предпринимательской деятельности устранить неопределенность будущего невозможно, так как она является одним из элементов объективной деятельности. Риск присущ предпринимателю, ведь он является неотъемлемой частью его экономической жизни. [14]

Если предприниматель попал в тяжелую финансовую ситуацию, если он на грани разорения, но продолжает бороться за спасение своего бизнеса, то важным представляется формирование специальной политики управления финансовыми рисками на всех уровнях управления. Эта политика управления финансовыми рисками представляет собой часть общей финансовой стратегии субъекта управления, заключающаяся в разработке системы мероприятий по нейтрализации возможных негативных финансовых последствий, связанных с осуществлением различных аспектов деятельности инвесторов. [14] По нашему мнению, исходя из принципов управления финансовыми рисками, представляется целесообразным включить в политику управления финансовыми рисками мероприятия по интеграции управления, мониторингу и обеспечению непрерывности оценки рисков.

Также, чтобы оградить свой бизнес от возможных финансовых потерь, предприниматели обращаются к государственной поддержке малого бизнеса, которая является наиболее эффективной и востребованной в настоящее время.

Оценка результативности программ поддержки малого предпринимательства осуществляется по следующей формуле: [16]

$$R = \frac{F}{P},$$

где R – результативность; F – фактическое значение показателей по итогам реализации программы; P – значение плановых показателей программы; при этом, если $R \geq 1$ – программа результативна; $R < 1$ – программа не результативна.

В заключение можно добавить, рассмотрение теоретических основ финансовых рисков показало, что комплексное исследование этой проблемы отсутствует. Финансовые риски будут только возрастать, это вызвано экономической нестабильностью из-за затянувшихся последствий глобального финансового кризиса. Эти проблемы ставят все большее количество новых задач при формировании финансовой политики перед муниципальными образованияами, субъектами РФ и страны в целом.

Список литературы

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1996. 800с.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. М.: Экономическая школа, 2005. 497 с.
3. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 360 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. Киев: Ника-Центр, 2005. 600с.
5. Брюмергофф Д. Теория государственных финансов. Владикавказ: Пионер-Пресс, 2001. 480с.

6. <https://away.vk.com/away.php>. – Финансовые риски: теоретические и практические аспекты. (Дата обращения: 30.03.2019)
7. Абалкин Л.И. Вопросы экономики. 2000 - № 2. – с.4
8. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство. Текст. / М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин. М.: Инфра-М, 2007. – 372 с.
9. Тэпман Л. Риски в экономике / Под. ред. проф. В.А. Швандара. М.: 2003. С. 8.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 456с.
11. www.wikipedia.org [Интернет источник] (Дата обращения: 05.03.19)
12. Лыкова А.И., Батищев А.В. Развитие концепции управления бизнес-процессами организации: от классического подхода к BPM-системам // Синергия. 2015. №1. С. 48-54.
13. Ойгензихт В.А. Проблема риска в гражданском праве (часть общая). Душанбе: Ирфон, 1972. – 225 с.
14. Лапуста М.Г. Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности – М.:ИНФРА-М, 1996. – С. 47-49.
15. Погодина Т.В. [Научные ведомости]. Управление финансовыми рисками инвестиционных процессов в регионе. Информатика. 2017. №2 (251). Выпуск 41.
16. <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=32745>. – Комплексный анализ оценки эффективности управления программами поддержке малого предпринимательства. (Дата обращения: 31.03.19).
17. Поляк Г. Б. Финансы [Текст]: учебник для студентов вузов / под ред. Г. Б. Поляка.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007 г. – 703 с.

УДК 657.1; 339.5; 336.2

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

КАРЦЕВ ИЛЬЯ ИГОРЕВИЧ,
МИХАЙЛОВ АРКАДИЙ АНДРЕЕВИЧ

студенты
Оренбургский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрена суть экспорта и особенности его налогообложения, приведены примеры заполнения налоговой декларации. Путём интеграции в текущую мировую экономику наша страна приобрела важность и необходимость в экспертной деятельности, так как именно это повышало фактор экономической жизни РФ.

Ключевые слова: экспорт, налог, декларация, товар, экспортные операции, внешнеэкономическая деятельность.

PECULIARITIES OF TAXATION EXPORT OPERATION

Kartsev Ilya Igorevich,
Mikhailov Arkady Andreevich

Abstract: The article deals with the essence of exports and features of its taxation, examples of filling in a tax return. Through integration into the current world economy, our country has gained importance and the need for expert activities, as this increased the factor of economic life of the Russian Federation.

Key words: export, tax, Declaration, goods, export operations, foreign economic activity.

Во всей внешней экономической деятельности российских субъектов хозяйствования внушительную часть составляет экспорт. Российская политика направлена на то, чтобы стимулировать данный вид внешней экономической деятельности. Особым значением пользуется разработка и совершенствование методологии налогообложения операций, связанных с экспортом. Наша страна применяет разные способы активизации экспорта, начиная с сокращения налоговой нагрузки.

Инвесторы начинают проявлять интерес к внешнеэкономической деятельности, и, скорее всего, объёмы отечественных поставок будут со временем устремляться к увеличению. Вследствие этого, присутствие ошибок при налогообложении экспортных операций могут возникнуть серьёзные последствия для участников внешнеэкономической деятельности. Таким образом, актуальность темы статьи заключается в том, что на данный период времени широко распространяются и активно развиваются экспортные операции в непосредственной деятельности субъектов хозяйствования Российской Федерации, а также появляется необходимость их правильного оформления с позиции налогообложения.

Экспорт товара – вывоз товара с таможенной зоны Российской Федерации без договоренностей об обратном ввозе. В достаточной степени действующий режим налогообложения экспортных процессов совместно с точностью организации налогового контроля оказывают влияние на рациональный учет экспортных операций. На рисунке 1 можно увидеть как приблизительно выглядит экспортная схема.

Оправдательные документы - те документы, в которых оформляются все без исключения хозяйственные операции, осуществляемые организацией, и даже такие операции как экспорт и импорт. Они, без всяких сомнений, будут служить первичными учетными документами, а, следовательно, на их основании ведется бухгалтерский учёт.

Экспорт всякой категории товаров отражается в следующих первичных документах:

- внешнеэкономический контракт, заключаемый между российскими и иностранными представителями;
- таможенная декларация, которая свидетельствует о переходе товаром пограничной линии Российской Федерации;
- транспортные, экспедиторские, страховые документы;
- справка о расчете по пошлинам/сборам;
- складская декларация и множество других немаловажных документов.

В случае неподтвержденного пакета документов применяется ставка НДС в размере 20%.

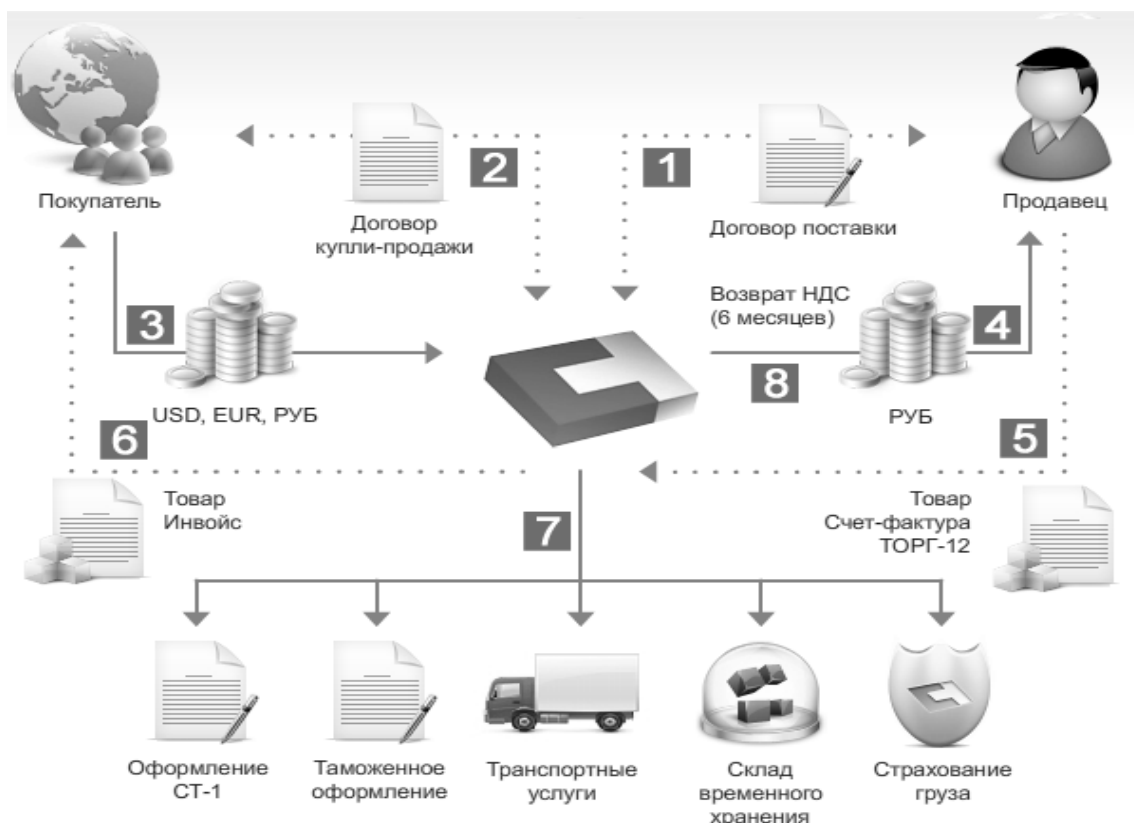


Рис. 1. Приблизительная схема экспортной сделки

Продавец в лице российского экспортера при осуществлении сбыта товаров за рубеж обязан выставить счет-фактуру иностранной стороне. При выполнении данного условия ставка налога будет равна 0%.

Соблюдается ряд требований, предъявляемых к порядку заполнения и регистрации, при заполнении счета-фактуры. Все эти требования закреплены в соответствующих нормативно-правовых актах.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденным Приказом Минфина Российской Федерации от 31 октября 2000 года № 94н (в дальнейшем – План счетов) для обобщения данных о доходах и расходах, непосредственно связанных с обычными видами деятельности организации, а также для установления финансового результата по ним предусмотрен счет 90 «Продажи».

Субсчета, которые можно открыть к счету 90 «Продажи»:

- 90-1 «Выручка»;
- 90-2 «Себестоимость продаж»;
- 90-3 «Налог на добавленную стоимость»;
- 90-4 «Акцизы».

Организация, опираясь на План счетов бухгалтерского учета, может принять рабочий план счетов, составляющий полный список синтетических и аналитических (в том числе субсчета) счетов, без которых ведение бухгалтерского учета невозможно. Следовательно, организация – плательщик экспортных пошлин может открыть к счету 90 «Продажи» субсчет 90-5 «Экспортные пошлины» для учета сумм экспортных пошлин.

Налоговый учет экспортных операций ничем не отличается от налогообложения операций по реализации товаров, работ и услуг российским потребителям. Особенность обложения НДС экспортных операций состоит в том, что экспортер практически не платит налог в бюджет, так как экспорт облагается с использованием ставки налога 0%. Эта ставка предусмотрена пунктом 1 статьи 164 НК РФ.

Общим правилом, закреплённым в пункте 5 статьи 174 НК РФ налогоплательщики НДС должны предоставить декларацию по НДС в срок не позднее 20-го числа месяца следующего за истекшим налоговым периодом. Поскольку сейчас для всех налогоплательщиков НДС установлен единый налоговый период, то декларацию в обязательном порядке подают в налоговую инспекцию не позднее 20-го числа месяца следующего за истекшим кварталом.

Форма и порядок заполнения налоговой декларации по НДС определены Приказом Минфина Российской Федерации от 15 октября 2009 года № 104н «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость и порядка ее заполнения».

Операциям, которые облагаются налогом по ставке 0%, в налоговой декларации принадлежат три раздела:

Раздел 4 – «Расчёт суммы налога по операциям по реализации товаров, обоснованность применения налоговой ставки 0% по которым документально подтверждена»;

Раздел 5 – «Расчёт суммы налоговых вычетов по операциям по реализации товаров, обоснованность применения налоговой ставки 0% по которым ранее документально подтверждена»;

Раздел 6 – «Расчёт суммы налога по операциям по реализации товаров, обоснованность применения налоговой ставки 0% по которым документально не подтверждена».

Определенное число налогоплательщиков НДС, которые работают с нулевой ставкой налога, одновременно с налоговой декларацией по НДС обязаны предоставить в свой налоговый орган пакет документов, удостоверяющих правомерность применения ставки налога 0%. Такими документами выступают документы, перечисленные в статье 165 НК РФ, а собственно:

- контракт (копия) налогоплательщика с иностранным партнером на поставку товара за пределы единой таможенной территории таможенного или припасов за пределы Российской Федерации. В случае если в контрактах присутствуют сведения, содержащие государственную тайну, вместо копии полного текста контракта предъявляется выписка из него, составляющая информацию, которую требуют для проведения налогового контроля;

- таможенная декларация (копия) с отметками российского таможенного органа, реализовавшего выпуск товаров в процедуре экспорта, и российского таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории Российской Федерации и иных территорий, находящихся под её юрисдикцией;

- копии транспортных, товаросопроводительных и иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, доказывающих вывоз товаров за пределы территории Российской Федерации.

Пункт 9 статьи 165 НК РФ гласит о том, что все вышеперечисленные документы должны быть представлены в срок не позднее 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

В случае не предоставления экспортером перечисленных документов по истечении 180 календарных дней, налог будет исчисляться по ставке 10% или 18% (в зависимости от вида реализуемой продукции).

Уплаченный налог экспортером с неподтвержденного экспорта не означает, что в следующий раз он не сможет подтвердить правомерность применения нулевой ставки налога по текущей экспортной поставке. Осуществить это можно в течение 3-х лет, включая тот налоговый период, в котором уплатили налог с неподтвержденного экспорта. Для этого экспортеру нужно собрать пакет требуемых документов

для верификации налоговой ставки 0% и представить их одновременно с налоговой декларацией.

При нахождении налоговой базы выручка от реализации товаров на экспорт переводится в рубли по курсу Центрального банка Российской Федерации (в дальнейшем - ЦБ РФ) на дату отгрузки (передачи) товаров (пункт 3 статьи 153 НК РФ). Это будет функционировать только в том случае, если договорная стоимость товаров установлена и оплачивается в иностранной валюте.

Пример: По условию контракта стоимость отгруженной на экспорт продукции составляет 67 000 дол. США. Право собственности переходит к покупателю в момент передачи товара перевозчику. Отгрузка продукции со склада продавца произведена в марте 2019 года. Организация уплачивает вывозную таможенную пошлину в размере 75 000 рублей. Товар сдан перевозчику в апреле 2019 года. Транспортные расходы составили 19 500 рублей, включая 20% НДС. Валютная выручка поступила на транзитный валютный счет в апреле 2019 года. Курс доллара, установленный ЦБ РФ на дату перехода товара перевозчику, уплаты таможенных сборов и оформления грузовой таможенной декларации, составляет 44,16 рублей за доллар, на дату поступления оплаты - 45,07 рублей за доллар. Фактическая производственная себестоимость отгруженной продукции – 1 800 000 рублей [2].

В учёте организации – экспортёра будут отражены следующие операции:

Таблица 1

Бухгалтерские проводки по учёту налогообложения экспортных операций [2]

Содержание операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит
на дату отгрузки товара			
Отражена фактическая производственная себестоимость отгруженной продукции	1800000	45	43
на дату сдачи товара перевозчику			
Признана выручка от реализации продукции на экспорт (67000*44,16)	2958720	62	90/1
Списана фактическая производственная себестоимость реализованной продукции	1800000	90/2	45
Отражена сумма транспортных расходов (без НДС)	15600	44	76
Отражена сумма НДС по транспортным расходам	3900	19	76
Оплачена вывозная таможенная пошлина;	75000	68	51
Начислена таможенная пошлина	75000	90/5	68
Списаны расходы, связанные с транспортировкой товара	15600	90/2	44
Прибыль от реализации товара	1068120	90/9	99
на дату поступления валютной выручки			
Зачислена на транзитный валютный счет экспортная выручка (67000*45,07)	3019690	52	62
Отражена положительная курсовая разница	60970	62	91

Таблица 2

Экспорт Российской Федерации, миллионов долларов США [6]

	2014	2015	2016	2017	2018
Экспорт, всего	496806	341419	281709	353547	443070
В том числе:					
Со странами СНГ	68686	49289	40034	50154	56373
Со странами дальнего зарубежья	428121	292130	241675	303393	386697

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2018 году экспорт Российской Федерации по отношению к 2014 году сократился на 11% и составил 443070 млн. долларов США. На долю стран дальнего зарубежья в 2018 году приходилось 87,3% от общего объёма экспорта Россий-

ской Федерации, на долю стран СНГ – 13%.

Таким образом, экспорт - вывоз товара с таможенной зоны РФ без договоренностей обратном ввозе.

Налогообложение при осуществлении экспортных операций очень сильно отличается от налогообложения операций по реализации продукции, товаров, работ и услуг отечественным покупателям. Но при вычислении налогов как по экспортным операциям, так и по операциям на территории России, руководствоваться нужно Налоговым кодексом РФ.

Список литературы

1. Перышкина Е.В. Налогообложение экспортных операций. // Финансовый университет при Правительстве РФ. Омск. 2016. № 2 С. 1-4.
2. Огородникова И.И. Методическое пособие. Особенности налогообложения экспортных и импортных операций. Минимизация рисков и ошибок со стороны субъектов внешнеэкономической деятельности. // г. Ханты-Мансийск. 2017. С. 14-19.
3. Семенихин В.В. Внешнеэкономическая деятельность// М.:Эксо. 2017. - 982с.
4. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение// М.: Международный центр финансово-экономического развития. 2016. -528с.
5. Брызгалин А.В. Налоги и налоговое право// М.: Финансы и статистика. 2016. -426 с.
6. Внешняя торговля / Официальная статистика / Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/#

© И.И. Карцев, А.А. Михайлов. 2019

УДК 339

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В СТРАНАХ ЕАЭС

СИНЧЕНКО НАДЕЖДА ИВАНОВНА

студент

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Аннотация: в данной работе рассмотрена динамика внешней торговли стран ЕАЭС, показатели и эффективность внешней торговли стран-членов ЕАЭС. Дается определение Евразийского экономического союза. Делается вывод, что состояние экономик стран-участниц напрямую зависит от каждого члена Союза, и при нормальных условиях обеспечивает развитие стран-членов.

Ключевые слова: внешняя торговля, ЕАЭС, экономический союз, торговля, динамика.

THE ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF FOREIGN TRADE IN THE EEU COUNTRIES

Sinchenko Nadezhda Ivanovna

Abstract: in this paper, the dynamics of the external trade of the countries of the EEU, efficiency of foreign trade of countries-members of the Union. The definition of the Eurasian economic Union is given. It is concluded that the state of the economies of the member States depends on each member of the Union, and under normal conditions ensures the development of the member States.

Key words: foreign trade, the EEU, the economic Union, trade, dynamics.

Объем внешней торговли товарами с третьими странами – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта товаров государств – членов ЕАЭС со странами, не входящими в ЕАЭС.

Евразийский экономический союз – международная организация региональной экономической интеграции, которая обладает международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы [1]. Актуальность данной работы заключается в том, что ЕАЭС – это относительно новый союз, созданный в 2014 году и требующий исследования различных аспектов его функционирования, анализе и оценке внешнеторговой деятельности.

С каждым годом в мировой экономике возрастает роль интеграционных группировок, поэтому важной задачей является изучение и анализ тех выгод, которые получают страны от участия в ЕАЭС.

Одной из важнейших функций любого государства является внешняя торговля. Изучив торговые отношения стран-членов как внутри ЕАЭС, так и с третьими странами, можно понять характер и степень интеграции в ЕАЭС.

Для того, чтобы изучить торговые отношения стран-членов ЕАЭС, был проведен анализ внешней торговли стран-членов ЕАЭС в период 2016-2018 гг. По объемам внешней торговли среди стран-участниц Союза Россия является абсолютным лидером [4].

Так, суммарный объем внешней торговли товарами государств-членов ЕАЭС с третьими странами за 2018 год составил 753,4 млрд. долл. По сравнению с 2017 годом объем внешнеторгового оборота в 2018 году увеличился на 119,2 млрд. долл., экспорт – на 104,5 млрд. долл., импорт – на 15,5 млрд. долл. По сравнению с 2016 годом объем внешнеторгового оборота в 2017 году увеличился на 124,8 млрд. долл., экспорт – на 77,8 млрд. долл., импорт – на 46,2 млрд. долл. (табл. 1).

Таблица 1

Объемы внешней торговли стран-участниц ЕАЭС товарами с третьими странами, 2016 -2018 гг., млрд. долл

Страна	2016г	2017г	2018г	2018г. к 2017г, %
Армения				
-оборот	3,6	4,4	5,2	117,9
-импорт	2,2	2,8	3,5	126,7
-экспорт	1,4	1,7	1,7	103,4
-сальдо	-0,7	-1,1	-1,8	-
Беларусь				
-оборот	24,3	30,1	35,5	117,9
-импорт	12,2	14,5	15,6	107,8
-экспорт	12,1	15,6	19,8	127,2
-сальдо	0,08	1	4,2	-
Казахстан				
-оборот	48,3	60,3	74,4	123,3
-импорт	15,5	17	19,3	113,1
-экспорт	32,8	43,2	55	127,3
-сальдо	17,3	26,2	35,7	-
Кыргызстан				
-оборот	3,5	3,9	4,3	112,3
-импорт	2,4	2,6	3,1	119
-экспорт	1,1	1,2	1,2	97,8
-сальдо	-1,2	-1,4	-1,9	-
Россия				
-оборот	429,6	535,4	633,1	118,4
-импорт	168,8	210,2	221,2	105,2
-экспорт	260,8	325,2	412,8	126,9
-сальдо	91,95	114,9	191,7	-
ЕАЭС				
-оборот	509,4	634,2	753,4	118,8
-импорт	201,1	247,3	262,8	106,3
-экспорт	308,3	386,1	490,6	126,8
-сальдо	107,2	139,7	227,9	-

Проанализировав данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что Казахстан, Беларусь и Россия являются странами, ориентированными на импорт. Российская Федерация является абсолютным лидером по объему экспорта и импорта. Экспортно-ориентированными странами являются Кыргызстан и Армения, их сальдо в 2018 году составляет 1,9 и 1,8 млрд. долл. соответственно.

Российская Федерация имеет наибольший удельный вес в торговле стран-участниц ЕАЭС с третьими странами. На ее долю в 2018 году приходится 83%. Наименьший удельный вес имеет Кыргызстан, в 2018 году его доля составляет 0,6% (рис. 1).

В целом во взаимных поставках стран ЕАЭС преобладают товары промежуточного назначения (63,9%). Потребительские изделия занимают 25,1% объема взаимного экспорта, 8,1% приходится на товары инвестиционного назначения. Около 97% совокупного товарооборота внутри ЕАЭС происходит с участием России, в том числе 60% общего объема приходится на торговлю РФ с Беларусью, 31% — с Казахстаном.

Для того, чтобы подробнее проанализировать основных торговых партнеров интеграционной группировки, рассмотрим рисунок 2.



Рис. 1. Распределение объемов внешней торговли товарами государств-членов ЕАЭС с третьими странами за 2018 год, %

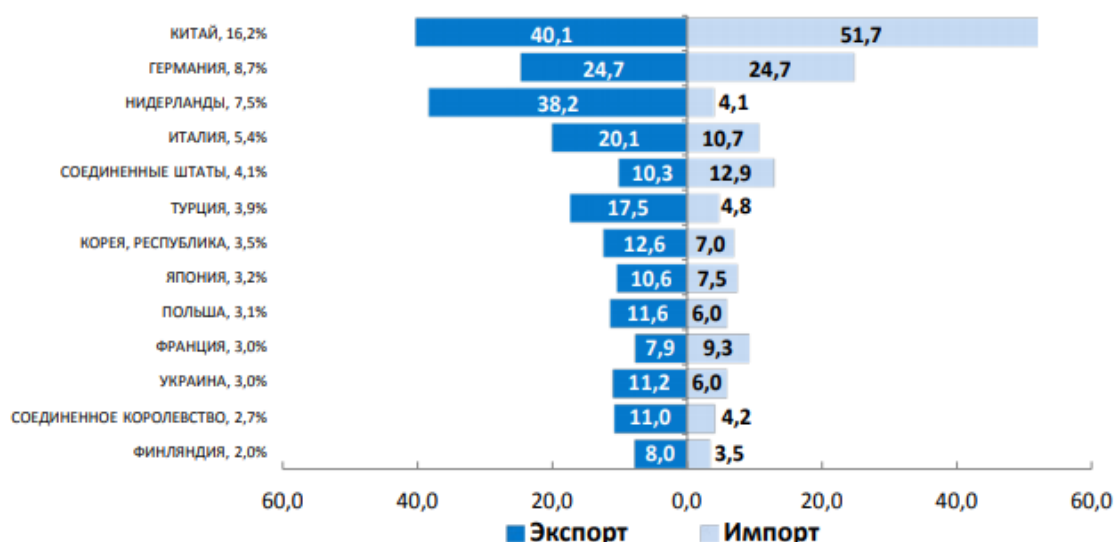


Рис. 2. Распределение объемов внешней торговли товарами стран-участниц ЕАЭС по основным торговым партнерам за 2017 год, млрд. долл

Главным торговым партнером стран-членов ЕАЭС является Китай (16,2% удельного веса в общем объеме торговли. Основным направлением является импорт обрабатывающей промышленности и готовой продукции из Китая. Германия и Нидерланды занимают по 8,7% и 7,5% соответственно (рис. 2).

Наименьшие объемы торговли стран ЕАЭС с третьими странами имеют с Украиной, Великобританией и Финляндией. На их долю пришлось 3%, 2,7%, 2% соответственно. Такие малые объемы торговли связаны с введением санкций и ухудшением отношений между этими странами, в частности, с Украиной. Примечательно, что спад торговли Украины со странами ЕАЭС начался еще в 2013 году, еще до политического кризиса. В 2013 году товарооборот Украины с Белоруссией сократился примерно на 20%, с Казахстаном — на 17%, с Россией — на 15%; в целом по итогам 2013 года торговля стран союза с Украиной сократилась на 14%.

Товарная структура экспорта стран-участниц ЕАЭС во внешней торговле с третьими странами проиллюстрирована на рисунке 3.



Рис. 3. Товарная структура экспорта стран-участниц ЕАЭС во внешней торговле с третьими странами, 2018 год

В товарной структуре экспорта государств-членов ЕАЭС в третьи страны преобладают минеральные продукты (67,2% от общего объема экспорта), металлы и изделия из них (9,6%), продукция химической промышленности (5,6%). Наименьшую долю в товарной структуре имеет текстиль, текстильные изделия и обувь (0,2%) (рис. 3).

Более 2/3 экспорта Союза составляет сырье, а весь импорт – это продукция куда более высокого уровня, это создает серьезные опасения.

Образование ЕАЭС означает создание общего рынка товаров с классическими эффектами увеличения масштаба и разнообразия, что способствует повышению эффективности и росту экономического потенциала стран-участниц. Республика Беларусь, Казахстан, Россия, Армения и Киргизия начали взаимодействовать задолго до учреждения соответствующего объединения в современном виде [3].

По мнению ряда аналитиков, ЕАЭС — это пример международной организации с поступательным, планомерным развитием интеграционных процессов, что может предопределять значительную устойчивость соответствующей структуры [4].

Подводя итоги, можно сказать, что Россия является определяющей силой евразийской экономической интеграции, ее доля в ВВП (88%) и населении (84%) интеграционного объединения. В рамках интеграционной группировки Россия является ключевым партнером остальных стран-членов, на ее долю приходится около 84% всего объема торговли Союза. Это говорит о том, что положение российской экономики во многом определяет состояние экономик всего ЕАЭС.

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) – Высший евразийский экономический совет. – URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник – Режим доступа <http://www.eurasiancommission.org>
3. Самохвалова, Е.К. Экономические последствия вступления России в ВТО / Е.К. Самохвалова, Н.В. Фалина // Экономика и социум. – 2016. - №1 (20). – С. 839-844.
4. Фалина, Н.В. Анализ структуры и динамики экспорта российской продукции / Н.В. Фалина, Т.С. Чертова // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сб. тр. науч.-практич. конф - Уфа: НИЦ «АЭТЕРНА, 2016. – С. 175-182.
5. Фалина, Н.В. Проблемы и перспективы развития Евразийского экономического сообщества / Н.В. Фалина, Е.Г. Чистуха // Экономика и социум. – 2015. - №12-2. – С. 39-41.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 25 мая 2019 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 26.05.2019.

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
5 июня	VII Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-564
5 июня	IX Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-565
5 июня	VII Международная научно-практическая конференция ПЕДАГОГИКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТРАДИЦИИ, ОПЫТ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-566
5 июня	VII Международная научно-практическая конференция ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ, ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО И СОВРЕМЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	90 руб. за 1 стр.	МК-567
7 июня	XXI International scientific conference EUROPEAN RESEARCH	90 руб. за 1 стр.	МК-568
10 июня	XXII Международная научно-практическая конференция НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: СОХРАНЯЯ ПРОШЛОЕ, СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ	90 руб. за 1 стр.	МК-569
10 июня	XX Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-570
12 июня	VI Международная научно-практическая конференция ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-571
15 июня	XXIV Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-572
17 июня	XIII Международная научно-практическая конференция ПРОРЫВНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-573
20 июня	VII Международная научно-практическая конференция ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-574
20 июня	III Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, ПРАВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-575
23 июня	IX International scientific conference OPEN INNOVATION	90 руб. за 1 стр.	МК-576
25 июня	XXIX Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-577
25 июня	XXIX Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-578

www.naukaip.ru